

Slovensko-ruské hospodárske vzťahy – viac otázok ako odpovedí

Obchodné problémy, vízie, suroviny a záujmy

Alexander Duleba

Vzťahy s Ruskom patrili na Slovensku v minulom roku k najfrekvencovanejším témam a podľa všetkého nebude tomu inak ani v roku 1997. Bohužiaľ, na Slovensku sa nediskutuje o Rusku iba v súvislosti s jeho odmietavým postojom k procesu rozširovania NATO, čo sa priamo dotýka strategických a dlhodobých záujmov SR. Špecifikom slovenskej „ruskej“ diskusie, v porovnaní s našimi stredo európskymi susedmi, je skutočnosť, že sa diskutuje oveľa viac o vývoji našich vzájomných ekonomických vzťahov. I čo sa týka ekonomickej diskusie, rozdiel spočíva v tom, že diskusiu vedú nielen podnikatelia, ktorí majú záujem presadiť sa na ruskom trhu, čo je absolútne prirodzené, ale Rusku patrí jedno z najvýznamnejších miest v aktuálnej i dlhodobej politicko-ekonomickej stratégii slovenskej vlády.

Ako „zreteľne“ vysvitlo v priebehu roku 1996, Rusko sa stalo „kľúčovým“ obchodným partnerom Slovenska. Podľa vyjadrenia P. Staneka, ekonomickeho poradcu premiéra, „*obchod s Ruskom je kľúčom k slovenskej prosperite*“¹ a podľa bývalého ministra hospodárstva J. Duckého, určite kompetentného v danej veci, „*dokonca sme závislí od Ruska viac, ako pred rokom 1989...(?)*“² V čom teda spočíva spomínaná „kľúčovosť“ Ruska pre slovenskú prosperitu, respektíve „závislosť“? Dúfajme, že stále je reč iba o ekonomickej závislosti Slovenska od Ruska, hoci ani toto konštatovanie nie je vôbec potešiteľným zistením po štyroch rokoch existencie *nezávislého* Slovenska.

Staré obchodné problémy a nová proexportná politika

Jednostranne prehlbovaná závislosť na dovoze ruských surovín v uplynulých troch rokoch, absencia prílevu zahraničného kapitálu a technológií do slovenskej ekonomiky pri nedostatku vlastných zdrojov, nedostatočné financovanie vedy a výskumu, nasledujúci záporný pokles exportného potenciálu Slovenska a neskorá „podporná“ reakcia vlády na tento jav, zúženie ponímania ekonomickej reformy prevažne na „lojálnu privatizáciu“ a absencia cielavedomej reštrukturalizácie slovenskej ekonomiky – to všetko zákonite viedlo prinajmenšom k mimoriadnemu nárastu záporného salda obchodnej bilancie, ktoré ku koncu novembra 1996 dosiahlo 48,8 mld. Sk.³ Po relatívne úspešných zahranično-obchodných rokoch 1994 a 1995 nastalo tvrdé ekonomické precitnutie v roku 1996. Problémom nie je zvýšený dovoz sám o sebe, podobný jav môžeme sledovať i v prípade našich transformujúcich sa susedov. Problémom je však štruktúra slovenského dovozu – neinvestujeme do budúcnosti a nedovážame hlavne západné technológie pre „osudovo“ potrebný rastúci exportný potenciál, ale prevažne východné suroviny, konzervujúce súčasný stav slovenskej ekonomiky.⁴

Zvyčajný argument zo strany vládnych predstaviteľov je, že ruské suroviny sú pre nás najvýhodnejšie a najlacnejšie, a preto netreba hľadať iné zdroje dodávok.⁵ Importnú „lacnotu“ ruských surovín bola slovenská ekonomika schopná exportne vyvážiť v rokoch 1994 a 1995, avšak už nie v roku minulom. Lacné energetické vstupy prirodzene nenútili k inovácii výroby, takže majú krátkodobý pozitívny efekt. Z dlhodobého hľadiska pôsobia skôr v opačnom zmysle a – paradoxne – môžu sa ukázať ako „pridrahé“.

Najväčší podiel na vyše 42 miliardovom pasívnom salde obchodnej bilancie SR za prvých desať mesiacov roku 1996 (január–október) mal dovoz strategických energetických surovín od nášho monopolného dodávateľa, Ruskej federácie, a to zemného plynu (14,466 mld. Sk) a ropy (17,89 mld. Sk),⁶ a samozrejme neschopnosť zvýšiť slovenský export do Ruska, ktorého ročná hodnota sa dlhodobo pohybuje na úrovni asi 6 mld. Sk.⁷ Dovoz ropy a plynu predstavoval za uvedené obdobie sumu 32,356 mld. Sk, čo bolo v danom momente takmer 77 % obchodného pasíva SR.⁸ V priebehu roku 1996 sa podľa všetkého prejavil kumulatívny efekt dvoch faktorov – na jednej strane absencia reštrukturalizácie a modernizácie slovenskej ekonomiky (druhými slovami povedané, pokračujúce žitie z minulej podstaty), podporovaná okrem iného i lacnými energetickými vstupmi, a na druhej strane rast cien ruských surovín, ktorý sa začal výraznejšie prejavovať od začiatku roku 1996.

Slovenská vláda bola podľa všetkého zaskočená podobným vývinom a jej reakcia bola rovnako „mimoriadna“. Bol zvolaný štvordňový hospodársky summit do Piešťan (4.–7. septembra 1996) za účasti premiéra, ekonomických ministrov a ich štátnych tajomníkov, Národnej banky, predstaviteľov kľúčových podnikov, zamestnávateľských zväzov a združení, bánk, akadémie vied a pod. Táto porada mala načrtnúť zrod novej hospodárskej politiky Slovenska s výhľadom do roku 2000.⁹ Poradca premiéra pre ekonomiku P. Stanek priblížil ciele piešťanského summitu nasledovne: „*Dochádza k zmene vonkajších a vnútorných podmienok, na čo treba v hospodárskej politike reagovať... Z deficitu obchodnej bilancie 32 mld. Sk za prvý polrok pripadá 29 mld. na obchod s Ruskom. Rast cien ropy a plynu sa pri nediverzifikovanosti týchto zdrojov zásadne premieta do obchodnej bilancie. Čo je horšie, nie sme schopní zvýšiť export na ruský trh... Prišiel čas na selektívnu, diferencovanú a cieleňú zahraničnoobchodnú politiku.*“¹⁰

Prakticky uprostred volebného obdobia vláda zistila, že musí korigovať svoju hospodársku stratégiu, pretože sa zmenili – predovšetkým a na počudovanie (?) – vonkajšie podmienky hospodárskeho vývinu SR. Veľmi zjednodušene povedané, zmena vonkajších podmienok spočívala predovšetkým v pôvodne nepredpokladanom výraznom raste cien ropy a plynu v priebehu roku 1996. Ropy a plynu sme z Ruska nedoviezli viac, než v minulých rokoch, avšak za vyššie ceny. Pri stagnujúcom exporte do Ruska, nehľadiac na deklarované vynikajúce a „modelové“ vzťahy, sa zákonite musel prejavíť i výsledok – rastúce záporné saldo celkovej obchodnej bilancie, spôsobené predovšetkým charakterom a obsahom nášho obchodu s Ruskom.

Na septembrovom piešťanskom summite sa zrodila nová stratégia podpory exportu, ktorej vláda v relatívne úspešných „exportných“ rokoch prinajmenšom nevenovala „mimoriadnu“ pozornosť.¹¹ Ako najväčší exportný handicap slovenských podnikov bola vyhodnotená absencia dodávateľských a odberateľských úverov, ktoré by umožnili *vývoz veľkých investičných celkov do Ruska*. Vláda nasledne vypracovala, schválila a predložila na hlasovanie parlamentu dva zákony – o Eximbanke a Fonde na podporu zahraničného obchodu. Zaujímavý bol predovšetkým „politický“ osud Eximbanky, o ktorú vláda zviedla tvrdý zápas s NBS s dopredu predpokladaným víťazným koncom. Zatiaľ čo NBS mala predstavu o Eximbanke ako o jednej z komerčných bánk, vláda presadila vlastnú predstavu,¹² podľa ktorej Eximbanka bude v podstate štátnym finančným ústavom – jej činnosť bude podliehať štátnemu dozoru, rozpočet bude schvaľovať parlament a guvernéra bude menovať vláda na návrh Ministerstva financií.

O skutočnosti, že vláda v novej proexportnej politike sleduje *nie podporu slovenského exportu ako takého, ale predovšetkým podporu exportu do Ruska*, svedčia i nasledujúce súvislosti. Na financovanie exportných úverov slovenských vývozcov sa v súčasnosti odhaduje potreba približne 32 mld. Sk,¹³ čo takmer zodpovedá sume, za ktorú nakupujeme ročne ropu a plyn z Ruskej federácie, pričom deficit obchodnej bilancie ku koncu novembra 1996 dosiahol už takmer 49 miliardovú hranicu a v budúcom roku sa očakáva jeho ďalší nárast. Úplne otvorene tieto skutočnosti „naznačila“ riaditeľka sekcie ekonomickej

politiky MF SR M. Kováčová: „*Eximbanka podporí len ten export, ktorý bude súčasťou vládneho programu. To znamená, že Eximbanka nebude financovať zvyčajné exportné aktivity bežných podnikateľov*“¹⁴ (sic!). A čo bude „súčasťou vládneho programu“ v oblasti exportu, naznačil už pred piešťanským summitom poradca premiéra P. Stanek – hľadanie „*foriem selektívnej podpory, komoditné zacielenie, strategické vymedzenie trhov rozhodujúcich pre obchodnú bilanciu*“¹⁵ a pod.

Inými slovami, napriek tomu, že každý vývozca i dovozca bude odvádzať do fondov Eximbanky príspevok vo výške 0,05 % od svojho zahraničnoobchodného obratu bez ohľadu na to, či obchoduje s Ruskom alebo napr. s Francúzskom, získať úver sa podľa všetkého podarí skôr tomu, kto bude obchodovať s Ruskom. Vzhľadom na skutočnosť, že zvrátiť negatívny vývin obchodnej bilancie s Ruskom má reálnu šancu iba vývoz veľkých investičných celkov,¹⁶ daňoví poplatníci cez štátny rozpočet (rozpočet pre rok 1997 plánuje s príspevkom 2 mld. Sk pre Eximbanku) a podnikatelia, ktorí realizujú zahraničný obchod (prostredníctvom povinných odvodov do Eximbanky), zafinancujú znovuoživenie slovenského strojárenského priemyslu, ktorý má problémy presadiť sa na západných trhoch. V takomto prípade je skutočne možné súhlasiť so slovami J. Tótha, prezidenta DMD Holdingu, že „*slovenské strojárstvo má jedinečnú budúcnosť*“.¹⁷ Otázka však znie, za akú cenu, z pohľadu nielen ekonomickej, ale i politickej budúcnosti Slovenska.

Napriek slovne i programovo deklarovanej stratégii slovenských vlád od roku 1993 o snahe získať plnohodnotné členstvo v EÚ i zapojenie slovenskej ekonomiky do spoločného ekonomického priestoru vyspelej a prosperujúcej Európy a členstvo v NATO, garantujúce bezpečnosť Slovenska v dlhodobej perspektíve, v praxi pokračuje ekonomické pripútané Slovenska k ekonomicky i politicky nestabilnej východnej Európe. Od ekonomickej závislosti zostáva vždy len krok k závislosti politickej, ktorý bude s nevyhnutnosťou skôr alebo neskôr nasledovať. Zjednodušene povedané, vládna politika stotožnila záujmy štátu so záujmami kapitánov „starého“ veľkého priemyslu, ochrániac ich najsamprv od privatizačnej konkurencie západného kapitálu v uplynulých štyroch rokoch, a v súčasnosti svoju zahraničnú politiku podriaďuje snahe pomôcť im obnoviť „staré“ trhy, obchody i kontakty, vďaka ktorým majú šancu „prežiť“.¹⁸ Z ekonomického pohľadu zákonite zostáva v tejto politike iba málo priestoru pre obhajobu perspektívnych záujmov slovenského stredného a malého biznisu, ale i „nového“ veľkého biznisu.

Pod úspešný makroekonomický vývin v uplynulých rokoch sa bezpochyby podpísal nárast slovenského exportu do EÚ (vďaka výhodám poskytovaným Asociačnou dohodou s EÚ) i ČR (vďaka existencii colnej únie) v rokoch 1994 a 1995, kam smerovalo viac než 80 % slovenského exportu. Dopyt zo zahraničia po slovenských výrobkoch klesol za prvých šesť mesiacov minulého roka (do júna 1996) o 6,5 % a tento trend pokračoval aj v druhom polroku, uvádza sa v analýze Business Central Europe.¹⁹ Nová proexportná politika vlády však, ako to ilustruje i ponímanie účelu Eximbanky, nebude príliš naklonená posilneniu a podpore tohto – pre Slovensko kriticky významného – exportu. Výsledky a ekonomické i politické dôsledky tohto prístupu sa dostavia v priebehu jedného až dvoch rokov, počas ktorých, bohužiaľ, budú prijaté zásadné rozhodnutia o rozšírení západných štruktúr.

To, že Slovensko je v súčasnosti viac závislé od Ruska ako pred rokom 1989, je podľa vyššie uvedeného konštatovania exministra hospodárstva výsledkom niekoľkoročnej slovenskej východnej, a predovšetkým, hospodárskej politiky (prinajmenšom od roku 1993). Rok 1996 iba nadviazal na to, čo už bolo v tomto smere „dosiahnuté“ v predchádzajúcom období.

Staré slovenské „strategické“ vízie

Slovenské videnie vzťahov s Ruskom najlepšie ilustroval premiér slovenskej vlády Vladimír Mečiar na záver svojej druhej oficiálnej návštevy v Moskve (august 1993):

„Navštívil som Rusko dvakrát. Vždy sme dospeli k uzavretiu veľmi významných dohôd o ekonomickej spolupráci. Začali sme znova a vytvorili sme úplne nový rámec ekonomických vzťahov s Ruskom. Robíme to modelovým spôsobom. To je príčina, prečo nám niekto-ri závidia a hovoria, že Slovensko je v Rusku bez konkurencie a že jeho štatút je špeciálny.“²⁰ Čo v sebe skrýva tzv. „modelovosť“ slovensko-ruských vzťahov a čím je možné vysvetliť vtedajší „hospodársky“ optimizmus pána premiéra?

Vo vývine slovenskej argumentácie, zdôvodňujúcej nevyhnutnosť rozvíjania vzťahov s Ruskom, je možné vyčleniť dve obdobia, ktorým zodpovedajú dve kvalitatívne rozdielne koncepcie argumentácie. Prvá bola sformulovaná už v priebehu rokov 1990 a 1991 ešte v rámci ČSFR. Jej podstatu by bolo možné zhrnúť nasledovne. Je potrebné minimalizovať negatívne dopady pre ekonomiku Slovenska spôsobené rozpadom východných trhov, organizovaných v rámci RVHP. Zároveň je potrebné obnoviť hospodárske a obchodné vzťahy so ZSSR, pretože viac ako jedna tretina slovenskej ekonomiky (podľa rôznych zdrojov 30–40 %) bola orientovaná na sovietske trhy. Záujmy tejto jednej tretiny slovenskej ekonomiky sa rozhodol dôsledne obhajovať premiér V. Mečiar a ním vedené politické hnutie (Hnutie za demokratické Slovensko – HZDS), ktoré sa stalo jedným z najsilnejších fenoménov slovenskej politickej scény nasledujúcich rokov. Svoj postoj ešte v roku 1991, obhajujúc svoje východné aktivity pred domácimi politickými oponentmi i potenciálnymi voličmi, sformuloval nasledovne: „*Naša diagnóza nie je zložitá: Ak sa nám napríklad podarí orientovať na východný trh a zachovať obchodné vzťahy so ZSSR, nebude toľko nezamestnaných.*“²¹

V priebehu roku 1992 sa na Slovensku zrodila v kruhoch blízkyh vládnjej koalícii globálna vízia, ktorá sprevádzala i sprevádza konkrétnu politiku slovenskej vlády v budovaní „ekonomických“ vzťahov s Ruskom, počínajúc rokom 1993. V nami skúmaných súvislostiach je výsostne dôležitá, pretože doplnila argumentáciu z roku 1991, zdôvodňujúcu potrebu zásadnej revitalizácie ekonomických vzťahov s Ruskom, v tom čase ešte redukovanú „iba“ na minimalizovanie strát, ktoré vznikli rozpadom RVHP. Ide o víziu, podľa ktorej sa Slovensko musí snažiť dosiahnuť medzinárodne uznané postavenie ekonomického mosta spájajúceho Západ a Východ.

Už v októbri 1992 na stretnutí s talianskymi podnikateľmi v Bratislave premiér Mečiar načrtnol túto víziu a „*oboznámil ich s možnosťami využiť Slovensko na prechod na východné trhy, ktoré naša krajina dobre pozná a vie ich využívať.*“²² Základom takejto stratégie by samozrejme museli byť *vynimočne dobré bilaterálne hospodárske vzťahy s Ruskom*, ktoré by umožnili Slovensku ponúknuť svoje *sprostredkovateľské služby* Západu. Pred marcovou návštevou v Moskve (1993) sa Jozef Moravčík, vtedy ešte minister zahraničných vecí Mečiarovej vlády, vyjadril nasledovne: „*Cieľom návštevy je vytvorenie podmienok na dosiahnutie niekdajšej úrovne vzájomných ekonomických vzťahov. Zlepšenie vzťahov s Ruskom umožní zintenzívnenie záujmu západných krajín o SR.*“²³

V rokoch 1993–1995 sa slovenská strana neustále snažila o implementáciu strategickje mostovej vízie, ktorá mala spočívať na troch základných pilieroch:²⁴

1) Slovensko musí zostať i v budúcnosti hlavným ruským partnerom v tranzite ropy a plynu do západnej Európy. Tento predpoklad vychádzal zo skutočnosti, že cez územie Slovenska prechádzajú hlavné rozvodné potrubia, ktoré slúžili na tranzit strategických surovín zo Sovietskeho zväzu pre bývalé socialistické krajiny strednej Európy. V nových podmienkach sa žiadalo iba zafixovať starý stav vecí.

2) Pre udržanie významu tranzitného postavenia Slovenska by bolo potrebné založiť spoločný rusko-slovenský podnik so sídlom v Bratislave, tzv. Slovrusgaz, ktorý by neskôr mohol byť otvorený i pre účasť západných spoločností. Cieľom podniku by bola koordinácia obchodu s ruským plynom v Európe. Slovensko by sa tak stalo jedným zo strategických „plynárenských“ centier Európy.

3) V nadväznosti na túto perspektívu by bolo potrebné vytvoriť spoločnú slovensko-ruskú banku, ktorá by bola schopná nahradiť skolabovaný výmenný mechanizmus bývalej

RVHP a oživiť obchodné aktivity medzi postsocialistickými krajinami i medzi východnou a západnou Európou.

V rokoch 1993–1995 slovenská strana neustále predkladala ruskej strane na rokovací stôl tieto svoje požiadavky, odvolávajú sa na výnimočne priateľské vzťahy s Ruskom, ich „modelový“ charakter a pod. Paradoxne, ale napriek tomu sa Slovensku nepodarilo dosiahnuť svoj cieľ – zrealizovať „mostovú víziu“.

Po veľkých očakávaniach v roku 1993, ktoré podporili slovenské ilúzie (najmä v priebehu roku 1994) o tom, že Slovensko bude výnimočným a najmä „nevynechateľným“ partnerom Ruska v jeho ropnej a plynovej politike smerom k vyspelej Európe, a teda úspešne zvládne svoju strategickú úlohu hospodárskeho mosta medzi Východom a Západom, nastalo rozčarovanie. Ukázalo sa, že slová premiéra RF V. Černomyrdina o „*spoločných podnikoch, ktoré zjednotia rozvodné potrubia celej Európy*“,²⁵ na záver bilaterálnych rokovaní v auguste 1993 zostali iba slovami, respektíve že ruská vláda sa v súčasnosti nachádza v situácii, keď jednoducho napriek vlastnej ochote a politickej vôli nemôže nebrať do úvahy tvrdú realitu ekonomických kalkulácií.

Reč je o *faktickom neakceptovaní* slovenskej požiadavky, aby cez územie SR viedla južná vetva (prípojka z Poľska) gigantického plynovodného systému, ktorý spojí polárny Jamalský poloostrov a Európu. Trasa plynovodu (dĺžka presahuje 4 100 km) bude prechádzať z Ruska cez Bielorusko, Poľsko a Nemecko, kde sa pri Frankfurte nad Odrou pripojí k západoeurópskym plynovodným tepnám. Tento plynovod má zohrať strategickú úlohu pri zásobovaní Európy ruským plynom s výhľadom na obdobie po roku 2010, keď sa predpokladá vytvorenie plynového deficitu v Európe s objemom 75 až 150 mld. m³ ročne. Kapacita plynovodu bude 83 mld. m³ zemného plynu ročne. Investičné náklady na jeho výstavbu dosiahnu 40 mld. \$. Slovenská strana nastolila požiadavku osobitnej južnej vetvy s ohľadom na skutočnosť, že by nechcela zostať „mimo hry“ a stratiť prakticky monopolné pozície pri transporte ruských surovín do Európy, čo zákonite vyplývalo z vyššie uvedenej vízie *ekonomického mosta*.

Koncom roku 1993 a v priebehu roku 1994 sa ešte stále viedli bilaterálne vládne rokovania o osobitnej trase cez Slovensko, ktorá by slúžila na dodávky plynu pre Rakúsko, Taliansko a iné krajiny južnej Európy. Koniec týmto diskusiám urobil až človek najpopulárnejší, šéf monopolnej ruskej plynárenskej spoločnosti Gazprom Rem Viachirev: „*Projekt Jamal–Európa neráta so samostatnou vetvou pre Slovensko. Žiadne osobitné rúry nebudú. Slovenská strana síce skutočne periodicky predkladá takýto návrh, ten však zatiaľ nemá žiadne ekonomické opodstatnenie. V Nemecku sa nové potrubie rozvetvuje a existujú trasy, ktoré ho prepoja s českým a slovenským plynovým koridorom.*“²⁶ To, čo mohol otvorene povedať podnikateľ Viachirev, nemohol úplne otvorene povedať politik Černomyrdin, ktorý ešte i v októbri 1995 živil nádej slovenskej vlády na možnosť realizácie osobitnej vetvy.

Slabou náplasťou na slovenskú tranzitnú neúčasť na projekte Jamal–Európa je projekt výstavby piatej línie potrubia cez Slovensko (existujú už štyri), ktorého účelom bude tranzit 5,5 mld. m³ plynu pre Taliansko s výhľadom rozšírenia množstva prepravovaného plynu o 10 mld. m³ ročne.²⁷ Ďalšou alternatívou je vybudovanie novej vetvy, vedúcej od Ivanky pri Nitre cez územie Maďarska do Slovinska, až k talianskym hraniciam. Ide o tzv. projekt Volta, ktorý je však v súčasnosti iba v štádiu výskumu.²⁸

Nenaplnili sa ani veľké očakávania v súvislosti s inštitucionalizáciou slovensko-ruských ekonomických vzťahov, ktorá mala zodpovedať veľkolepej strategickej vízii slovenskej vlády. Vo februári 1995 bola počas návštevy V. Černomyrdina v Bratislave dosiahnutá predbežná dohoda o príprave rusko-slovenského obchodného domu, ktorý by mal byť prvým krokom k vytvoreniu zóny voľného obchodu medzi SR a RF. Cieľom tohto obchodného domu by bola snaha o zníženie obchodnej nerovnováhy medzi obidvoma stranami. Inými slovami, tento dom pod názvom Slovrusgaz mal stáť na nasledujúcej „plynovej filozofii“: Gazprom sa bude snažiť za získané peniaze z dodávok plynu nakupovať slovenské výrobky a dovážať ich do RF.²⁹ Takto zúžené chápanie činnosti Slovrusgazu má ďaleko od gigantického projektu, ktorý mal zjednotiť plynovodné rozvody celej Európy...

Napriek tomu však existujú komplikácie predovšetkým zo slovenskej strany. „*Nad'alej je otázne, ako možno zladit' spoluprácu sprivatizovanej akciovnej spoločnosti Gazprom a slovenských podnikov, ktoré zostávajú v štátnom vlastníctve*“,³⁰ vyjadril sa Rem Viachirev, šéf Gazpromu. Ruské ponímanie spoločného obchodného „plynového“ domu bolo pre SR nevýhodné. Medzi ďalšími podmienkami Gazpromu boli okrem iných i účasť na privatizácii, respektíve majetkový podiel na tranzitnom systéme v SR. Bola to nakoniec slovenská vláda, ktorá odmietla podpísať dohodu o Slovrusgaze v roku 1995, pretože nezodpovedala a nezodpovedá záujmom vlády ani štátneho SPP, aby sa znížili príjmy z poplatkov za tranzit, ktorý je najvýznamnejším zdrojom príjmov SPP, a nakoniec by sa obmedzila možnosť regulácie cien plynu na domácom trhu.³¹

Podobne komplikovane a málo realisticky vyzerá i situácia okolo vytvorenia slovensko-ruskej banky, ktorá mala zastrešiť sprostredkovateľskú funkciu Slovenska v súlade s víziou ekonomického mosta a poskytnúť bankové služby v obchode medzi Západom a Východom. Prvýkrát s touto iniciatívou vyšiel premiér V. Mečiar už počas svojho prvého funkčného obdobia v roku 1991. Problém je však v tom, že túto sprostredkovateľskú úlohu oveľa pružnejšie plní (okrem iných) napr. i Clearing Bank Association (ABC-CBA). Ide o nový zúčtovací systém európskych obchodných bánk, ktorý sa celkom úspešne snaží nahradit' zrútený finančný mechanizmus RVHP a oživiť obchod medzi Západom a Východom,³² a preto nejestvuje ekonomicky odôvodnená potreba vybudovať ďalší alternatívny systém.

Ak by sme zobrali do úvahy iba bilaterálnu úroveň, je paradoxné, že sú to opäť Česi, ktorí nás napriek politicky napätým vzťahom svojej vlády s Ruskom zasa raz „hospodársky“ predbehli. Česká investičná a poštová banka a ruská banka Vozroždenije založili v decembri minulého roka v Moskve Prvú česko-ruskú banku, pričom 51 % akcií patrí českej strane. Banka dostala licenciu na univerzálnu bankovú činnosť na celom území Ruska, pričom podobnú licenciu získalo len niekoľko zahraničných bánk s účasťou svetoznámych finančných ústavov (!) a jej cieľom je podporiť priamy český export do tejto krajiny. Záujem o jej služby prejavilo hneď pri jej vzniku 700 českých firiem.³³ Nebola to česká vláda, ktorá banku založila, ale český komerčný subjekt a v tom spočíva obrovský rozdiel v porovnaní so slovenským prístupom k ruskému trhu. Na Slovensku má túto podpornú funkciu vykonávať de facto „štátna“ Eximbanka.

Inými slovami, ak sa nepodarilo zrealizovať veľkolepú slovenskú víziu, a teda neboli ruskou stranou zohľadnené slovenské „strategické“ zámery, zákonite vzniká otázka: Čo je príčinou skutočnosti, že sa obidve strany i naďalej vyjadrujú o vzájomných vzťahoch v superlatívoch?

V každom prípade, už koncom roku 1995 sa Slovensko muselo vyliedit' zo svojho strategického „mostového sna“. Ukázalo sa, že slovensko-ruské vzťahy nemajú vôbec celoeurópsku ekonomickú dimenziu, ale iba praobyčajnú bilaterálnu, pritom s nie najpozitívnejším dopadom prinajmenšom na vývin salda zahraničného obchodu Slovenskej republiky. Slovenská vláda sa dostala nielen do ekonomickej, ale i politickej dilemy. Napriek pridruženiu k EÚ, colnej únii s Českou republikou i členstve v CEFTA (inými slovami, napriek členstvu v multilaterálnych zónach liberalizovaného obchodu, zodpovedajúcemu deklarovaným cieľom slovenskej integračnej politiky) začala uvažovať o bilaterálnej liberalizácii obchodu s Ruskom. Dilema spočíva v tom, že liberalizácia obchodu s Ruskom môže podľa slov samotného premiéra Mečiara predstavovať riziko v tom, „že sa to bude pokladať za zmenu politickej orientácie SR. Napriek tomu o uzavretí dohody rokujeme.“³⁴

Myšlienka vytvorenia zóny voľného obchodu s Ruskom v roku 1996 tak nadviazala na slovenskú „strategickú“ víziu z uplynulých rokov, tentokrát už zúženú z celoeurópskeho merítka na merítko bilaterálne. Avšak ani takéto „zúžené“ ponímanie vzťahov s Ruskom nepribližuje Slovensko k členstvu v západných integračných štruktúrach. Slovenská vláda tak nadradila bilaterálne problémy v obchode s Ruskom nad „všetky ostatné“ problémy.

Nová „strategická“ vízia – zóna voľného obchodu s Ruskom

Prvá oficiálna zmienka o možnosti vytvorenia zóny voľného obchodu medzi SR a RF, ako sme už spomínali, sa objavila počas návštevy V. Černomyrdina na Slovensku vo februári 1995. Ruský premiér sa o zóne voľného obchodu vtedy vyjadril v súvislosti s plánovaným založením spoločného obchodného domu, o ktorom bola dosiahnutá predbežná dohoda počas jeho návštevy v Bratislave, ako o prvom kroku k budúcej zóne voľného obchodu.³⁵ Inými slovami, hovoril o vzdialenej perspektíve. Rozvíjať ďalšiu diskusiu na túto tému a v tom čase nepovažovala slovenská strana za veľmi aktuálne i vzhľadom na faktickú hospodársku *nevýhodnosť* spoločného „plynového“ domu pre SR.

Ďalší krok v tomto smere (avšak tentokrát zameraný multilaterálne) podnikla znovu ruská strana. Koncom augusta 1995 veľvyslanectva bývalých členských krajín RVHP a Albánska v Moskve obdržali dokument MZV RF O zásadách obchodných a hospodárskych vzťahov, vzájomného partnerstva a spolupráce, v ktorom Rusko navrhlo obnovenie obchodno-hospodárskych vzťahov medzi krajinami SNŠ a siedmimi krajinami strednej a východnej Európy.³⁶ Oficiálne stanovisko MZV SR, zverejnené v polovici septembra 1995, bolo jednoznačne odmietavé: „*Prioritou SR v oblasti mnohostrannej hospodárskej spolupráce je integrácia do EÚ, rozšírenie zóny voľného obchodu v rámci CEFTA a aktívne členstvo v Svetovej obchodnej organizácii... Ak by niekto uvažoval o vytvorení akejkoľvek novej alebo obnovej RVHP, nekorešpondovalo by to s vyššie uvedenou zahraničnopolitickou orientáciou SR, a takéto snahy by boli odmietnuté.*“³⁷

Napriek oficiálnemu odmietnutiu tejto mnohostrannej iniciatívy v stanovisku MZV SR, o necelý mesiac neskôr (!), v októbri 1995, minister financií S. Kozlík počas svojej návštevy v Moskve jednoznačne demonštroval ruským partnerom slovenský záujem o bilaterálnu liberalizáciu obchodu na úrovni zóny voľného obchodu, respektíve vraj dokonca colnej únie.³⁸ Ruská strana k tomuto návrhu nezaujala v tom čase žiadne verejné stanovisko.

Zmienku V. Černomyrdina z februára 1995 v Bratislave je možné vysvetliť skôr víziou plánovanej mnohostrannej iniciatívy RF voči bývalým partnerom z RVHP, v ktorom by „*slovensko-ruský kameň zapadal do širšej východoeurópskej mozaiky*“ (i špecifických záujmov Gazpromu, ktorý má záujem o majetkovú účasť na podnikoch, zabezpečujúcich tranzit ruského plynu do Európy),³⁹ než osobitným záujmom o liberalizáciu obchodu so Slovenskom samotným. Z ekonomického hľadiska je možné Rusko pochopiť. Slovenský trh sám osebe, bez ostatných krajín strednej Európy, nemôže pre krajinu, ako je Rusko s jeho populačným i hospodárskym potenciálom, predstavovať výnimočný ekonomický záujem. Dvojstrannou liberalizáciou obchodu by iba pomohlo jednostranne riešiť Slovensku jeho obchodné problémy. Podmienkou dobrej dohody musí byť vzájomná výhodnosť. Dodajme, že by to bola z ruskej strany pomoc skôr *politická*, než pomoc motivovaná jeho vlastným hospodárskym záujmom. Rusko po čerstvom neúspechu mnohostrannej iniciatívy, podporeném okrem iných i jednoznačne odmietavým oficiálnym slovenským stanoviskom, necítilo potrebu – dodajme, že v tom čase – zaujať okázalo pozitívny postoj k slovenskej dvojstrannej iniciatíve.

Slovenská vláda však usilovne pokračovala pracovať na rozvoji plánu i po októbri 1995. V marci 1996 na tlačovej konferencii vlády minister hospodárstva J. Ducký informoval novinárov o tom, že vláda schválila návrh opatrení na expanziu nášho vývozu do Ruskej federácie. Medzi spomínanými opatreniami uviedol zriadenie Eximbanky a uzavretie Dohody o voľnom obchode medzi oboma krajinami.⁴⁰ Septembrové Piešťany v podstate dali iba oficiálny punc opatreniam, ktoré vláda vypracovala už na začiatku roku 1996.

Je potrebné zároveň dodať, že ruské stanovisko sa v priebehu roku 1996 podstatne zmenilo. Možný dôvod sme už uviedli a zrejme politické záujmy v danej otázke, danom čase a charakte medzinárodného vývinu, predovšetkým v súvislosti s otázkou plánovaného rozširovania NATO a pod., na ruskej strane prevážili motívy hospodárske. Slovensko sa ukázalo ako najslabší prvok Visegrádskej skupiny a bolo iba potrebné potvrdiť slovenské

smerovanie von z prvej skupiny uchádzačov o členstvo v západných štruktúrach. Slovenská zahraničná politika si v podstate osvojila víziu budovania európskej bezpečnostnej a politickej architektúry v súlade s ruskými záujmami⁴¹ a bolo predsa potrebné nejakým spôsobom zareagovať, respektíve urobiť voči Slovensku „priateľské“ gesto. Tým skôr, ak to z ekonomického hľadiska Rusko až tak veľa stáť vlastne ani nebude... Okrem toho sme začiatkom roku 1996 doviezli z Ruska leteckú techniku v hodnote okolo 6 mld. Sk v rámci deblokácie federálneho dlhu. V každom prípade už počas spomínaného piešťanskeho summitu premiér Mečiar uviedol, že „*existuje ponuka z ruskej strany na vytvorenie zóny voľného obchodu, pričom rokovania sú zatiaľ v počiatočnom, expertnom štádiu*“.⁴²

Podrobnejšia informácia o ruskom návrhu sa objavila až v októbri 1996. Predstavitel' SOPK A. Bonko informoval Hospodárske noviny, že urobené prepočty ukazujú, že vo vzájomnom obchode s tovarmi (okrem ropy a zemného plynu) by sme boli aktívni približne do výšky polovice platieb za ročné dovozy nosičov energie. Návrh ruskej strany vraj nemá neobmedzené trvanie a predpokladá sa, že potrvá asi 6 mesiacov.⁴³ Inými slovami, *zóna voľného obchodu s Ruskom by podľa prepočtu expertov iba o polovicu znížila beztak záporné saldo vo vzájomnom obchode, spôsobené nákupom ruskej ropy a plynu i za existencie zóny voľného obchodu (?)*. Ak by toto malo byť reálnym efektom zóny voľného obchodu s Ruskom, zákonite sa natíska otázka: Má teda skutočne hospodársky zmysel postupovať mimoriadne závažné politické riziká (a dodajme, že nielen!), ktoré sú s jej utvorením spojené?

Ruská strana ďalej vraj trvá na tom, že by naše rozhodovanie o uzavretí zóny o voľnom obchode *nemalo byť podmienené súhlasom tretej strany*⁴⁴ (sic!). V tomto zmysle ide o podmienku politickú a zo slovenskej strany v podstate nespĺniteľnú, a to jednak kvôli platnej Asociačnej dohode s EÚ, podľa ktorej je SR zaviazaná s Úniou konzultovať vytváranie colnej únie, respektíve zón voľného obchodu s tretími stranami, rovnako ako i kvôli Zmluve o colnej únii s ČR, ktorá zaväzuje SR koordinovať svoju obchodnú politiku voči tretím stranám. Slovensko, ak nechce porušiť svoje platné a – dodajme, že z pohľadu úspešného fungovania svojej ekonomiky – kriticky významné zmluvné záväzky, *nemôže nepodmienit* svoje rozhodovanie o vytvorení zóny voľného obchodu s Ruskom minimálne stanoviskami ČR a EÚ. Pravda, ak nechce uvedenú zmluvu porušiť a obetovať Asociačnú dohodu s EÚ a colnú úniu s ČR na oltár zóny voľného obchodu s Ruskom.

Problémy späté s vytvorením zóny voľného obchodu medzi SR a RF si dobre uvedomuje i ruská strana (ostatne i ona má napr. uzavreté colné únie s Bieloruskom, s Kazachstanom a pod). Podpredseda vlády RF V. Babičev sa počas piateho rokovania Medzivládnej komisie pre obchodno-hospodársku, vedecko-technickú a kultúrnu spoluprácu medzi SR a RF v novembri 1996 v Bratislave vyjadril jednoznačne: „*Je to nielen ekonomická, ale aj politická otázka*.“⁴⁵ Ak si to ruská strana uvedomuje, nie je v takom prípade jasné, prečo kladie slovenskej strane nespĺniteľné podmienky.

Po ukončení rokovaní reagoval minister financií SR S. Kozlík, ktorý je vedúcim slovenskej časti Medzivládnej komisie, na otázku novinárov, či Slovensko konzultuje túto otázku s EÚ, v tom zmysle, že MZV SR *avizovalo*, že EÚ nemá k pripravovanej zóne voľného obchodu medzi SR a RF negatívne stanovisko.⁴⁶ Napriek tomu, že avízo určite nie je to isté, ako konkrétna správa o stanovisku Rady asociačnej dohody (!), ktorá je podľa dohody jedine kompetentná sa k otázke principiálne vyjadriť, a napriek tomu, že v podstate stále absentovalo stanovisko ČR, slovenská delegácia neváhala už v novembri 1996 predložiť ruskej strane návrh Memoranda o liberalizácii obchodu medzi SR a RF, ktoré obsahovalo základné princípy zmluvy o zóne voľného obchodu. Tento dokument by mali podpísať obidve strany do konca júna 1997.⁴⁷

Predpoklad, že EÚ nebude súhlasiť s vytvorením zóny voľného obchodu medzi Ruskou federáciou a Slovenskou republikou, ktorá požíva jednostranné výhody – a dodajme, že do roku 2001 hlavne exportné (!) –, uľahčujúce prístup slovenských výrobcov na solventné trhy západoeurópskej pätnástky, vychádza minimálne z dvoch skutočností:

1) Rusko nepatrí k stredným, alebo malým európskym krajinám, ktorých hospodársky potenciál by bol pre EÚ zanedbateľný, a preto jeho zónu voľného obchodu s jednou s asociovaných krajín by nebolo možné prípadne i „prehliadnuť“.

2) Rusko nemá a ani sa nechystá podpísať Asociačnú dohodu s EÚ, respektíve stať sa členom EÚ, a Slovensko sa vo svojej obchodnej politike zaviazalo sledovať perspektívne záujmy vlastného vstupu do EÚ, ale i budúceho rozširovania Únie a tomu zodpovedajúcej medzinárodnej hospodárskej i obchodnej stratégie.

Inými slovami, je si iba ťažké predstaviť skutočnosť, že by si Slovensko vydobylo v súčasnej medzinárodnej ekonomickej i politickej situácii hospodárske privilégia, obrazne povedané, na jednej i druhej strane, tým skôr, ak súčasné pozície slovenskej vlády v Bruseli nie sú vôbec ružové, pretože posledný ešte stále a zatiaľ bezvýsledne čaká odpovede na zaslané demarše... Slovensko sa totižto v Asociačnej dohode zaviazalo približovať nielen svoj hospodársky, ale i politický systém štandardom EÚ. O súhlase českej strany je možné z rovnakých dôvodov vysloviť prinajmenšom rovnaké pochybnosti.

Novembrové odovzdanie spomínaného Memoranda ruskej strane je preto možné hodnotiť ako prinajmenšom „odvážny“ krok slovenskej vlády, zrejme plne rozhodnutej podstúpiť všetky zahraničnopolitické riziká, späť s liberalizáciou vzájomného obchodu s Ruskom. Či to bol aj krok zodpovedný a rozumný z pohľadu dlhodobých záujmov SR, ukáže už blízka budúcnosť. Je však možné už teraz pochybovať o tom, či sa cena perspektívneho zníženia pasíva obchodného salda s Ruskom približne o polovicu vyrovná cene prípadného zrušenia, respektíve prehodnotenia Asociačnej dohody s EÚ i colnej únie s ČR, kam smerujú takmer 2/3 súčasného slovenského exportu (!?). Inými slovami, či vôbec stálo za to, kvôli približne 500 mil. \$ ročne vystaviť krajinu vyššie uvedeným, hoci len *potenciálnym* zahraničnopolitickým i hospodárskym⁴⁸ rizikám a z nich vyplývajúcim potenciálnym stratám.

Čo je teda hlavným motívom slovenskej vlády v realizácii súčasnej hospodárskej i zahraničnopolitickej stratégie? Podľa všetkého zostáva už len jedinú racionálne vysvetlenie – strategická odkázanosť Slovenska od dovozu nosičov energie z Ruska.

Kolko vlastne stoja „najvýhodnejšie a najlacnejšie suroviny pre slovenskú ekonomiku“?

Premiér na piešťanskom summite vyhlásil jednoznačne: „Objem dovážanej ropy a plynu [z Ruska – pozn. aut.] nebude klesať. Naďalej budeme dovážať aj jadrové palivo, pretože Rusi jediní garantujú jeho spracovanie a uskladnenie po použití. Dnes nenájdeme ekonomicky výhodnejšieho dodávateľa energií, pretože iným smerom nemáme vybudovanú dopravnú sieť a nie sme schopní akceptovať ani iné ceny.“⁴⁹ Slovensko ročne dováža pre vlastnú potrebu asi 5,1 mil. ton ropy, čo zodpovedá približne súčasnej spracovateľskej kapacite Slovnaftu, a. s., a z celoročnej domácej potreby asi 6 mld. m³ zemného plynu tvorí 94 % dovoz z Ruska,⁵⁰ čiže približne 5,64 mld. m³.

Pre pochopenie premiérovej argumentácie je nevyhnutné zohľadniť minimálne nasledujúce skutočnosti:

1) Medzi strategicky významné slovenské spoločnosti patria Slovnaft, a. s., SPP, š. p., a VSŽ, a. s., čiže priami dovozcovia a spracovatelia ruských surovín a zároveň spoločností, ktoré patria medzi najväčších slovenských vývozcov.⁵¹

2) Medzi najvýznamnejšie exportné odvetvia Slovenska patrí dynamicky sa rozvíjajúci petrochemický i ostatný chemický priemysel, pre ktorý sú surovinové, respektíve polospracované surovinové vstupy mimoriadne dôležité.

3) Na relatívne úspešnom vývine slovenskej ekonomiky sa v minulých rokoch podieľalo približne 20 % podnikov, ktoré v prevažnej miere majú dočinenia so spracovaním, polospracovaním a tranzitom „východných“ surovín.

4) Podiel exportu na tvorbe HDP v rokoch 1994 a 1995 dosahoval približne 50 % (!).⁵²

5) Slovensko ako každá malá krajina s malým vnútorným trhom je kriticky závislé od

exportu (oveľa viac než pred rokom 1989) a táto závislosť bude rásť, pretože potenciál rastu vnútorného dopytu je obmedzený a nemôže zabezpečiť trvalý rast celej ekonomiky, ako to bolo v roku 1996.

6) Podľa V. Masára, guvernéra NBS, konkurujú slovenské výrobky v zahraničí len z približne 24 % kvalitou a až z 55 % cenou,⁵³ pričom je jasné, že „lacnotu“ slovenských výrobkov, zabezpečujúcu ich realizáciu v zahraničí, nie je možné spísať iba na „lacnotu“ slovenskej pracovnej sily, ale i na „lacnotu“ surovinových vstupov a pod.

Inými slovami, slovenská ekonomika je kriticky závislá na dovoze strategických surovín..., ktoré dovážame prevažne z Ruska. Ak zoberieme do úvahy i skutočnosť absencie významnejšieho prílivu zahraničného kapitálu a technológií do slovenskej ekonomiky v minulých rokoch, ktoré by mohli zvýšiť percentuálny podiel kvality na presadzovaní sa slovenských výrobkov v zahraničí, zistíme, že sa slovenská vláda dostala do perspektívnej slepej uličky a ťažko riešiteľnej dilemy – alebo zmeniť koncepciu ekonomickej politiky so všetkými „vnútropolitickými i zahraničnopolitickými“ dôsledkami, alebo *udržiavať existujúce status quo prostredníctvom prehlbovania hospodárskych vzťahov s Ruskom s cieľom dosiahnuť garanciu lacných surovinových vstupov do slovenskej ekonomiky*. Slovenská vláda sa podľa všetkého rozhodla pre druhú alternatívu napriek tomu, že jej presadzovanie môže mať za následok perspektívne obmedzenie práve exportných možností SR a prístupu na solventné trhy, ktoré jednoducho nie je možné v súčasnosti, a ani v dohľadnej budúcnosti nahradiť žiadnym iným spôsobom (!?). Z tohto pohľadu je možné pochopiť i spomínané slová exministra hospodárstva o tom, že „Slovensko je v súčasnosti od Ruska viac závislé ako pred rokom 1989“. Slovenský hospodársky zázrak sa jednoducho nekonal, a ani nič nenasvedčuje tomu, že sa v dohľadnej budúcnosti uskutoční. V transformujúcej sa strednej Európe jednoducho nie je miesto pre hospodárske zázraky. Je tu miesto iba pre tvrdú a koncepčnú ekonomickú reformu, smerujúcu k zefektívneniu ekonomiky i jej exportného potenciálu prostredníctvom obrovských investícií a dovozu technológií, alebo pre prešľapovanie na mieste, udržiavanie statusu quo za každú – i surovinovú, i politickú – cenu.

Vzhľadom na to, že sa ceny ruských surovín stali otázkou „životného záujmu“ slovenskej ekonomiky, bolo nevyhnutné vstúpiť do osobitných kontaktov s ruskou vládou i s ruskými regiónmi, ktoré mohli vplývať na tvorbu cien domácich ruských producentov. Jednoducho, surovinová politika vo vzťahu k Rusku sa musela robiť predovšetkým na medzivládnej a medzištátnej úrovni, pretože dosiahnuť garanciu „prijateľných“ cien nebolo možné iným spôsobom. Slovenská politika vo vzťahu k Rusku v „surovinovej“ otázke je skutočne špecifická v porovnaní s našimi postsocialistickými susedmi. Rozdiel spočíva nielen v tom, že naši susedia cielavedome diverzifikujú zdroje i trasy dodávok ropy a plynu (máme na mysli predovšetkým ČR, Poľsko a Maďarsko), ale i v tom, že vlády týchto krajín nešli do multilaterálnych „surovinových“ dohôd s Ruskou federáciou.

Po návšteve vládnej delegácie SR na čele s premiérom V. Mečiarom v auguste 1993 (mimochodom, iba niekoľko dní pred podpisom základnej zmluvy s Ruskom 26. augusta 1993!) sa ukázalo, že *Slovenská republika má ako jediná nepostsovietska krajina štatút pozorovateľa v tzv. surgutskej dohode* s perspektívou plného členstva. Išlo o dohodu podpísanú v marci 1993 v západosibírskom mestečku Surgut o vytvorení odvetvovej organizácie SNŠ, zameranej na ťažbu a spracovanie ruskej ropy a plynu. S. Jastržemskij, bývalý veľvyslanec RF na Slovensku, vysvetlil *podstatu surgutskej dohody* nasledovne: „Ak ide o surgutskú dohodu, je to odvetvové ropné zoskupenie, svojho druhu, akýsi OPEC pre východnú Európu. Jeho členmi nie sú iba štáty SNŠ, ale aj pobaltské republiky a Gruzínsko. Rusko je strategicky zainteresované na investíciách do ropného sektora a členské štáty surgutskej dohody zasa na garantovaných dodávkach ropy. To je celá filozofia.“⁵⁴

Slovensko sa ako štát touto dohodou zapojilo – i keď iba čiastočne, ale *predsa* – do činnosti Spoločenstva nezávislých štátov. Už len sám tento fakt je prinajmenšom zaujímavý a pozoruhodný a plne zapadá do logiky vývinu slovenskej politiky v minulých rokoch.

Nanešťastie alebo našťastie (?) nemala táto dohoda dlhú životnosť i kvôli pretrvávajúcim nezhodám a problematicky sa rozvíjajúcej spolupráci v rámci SNŠ.

Jednoducho, slovenským záujmom musela zodpovedať taká ruská vláda, ktorá by mala možnosť garantovať ceny surovín podľa možností, čo najlacnejších. Možnosti ruskej vlády v tomto smere sa však v priebehu uplynulých rokov podstatne menili.

O tom, že v surgutskej zmluve išlo o garanciu cien, svedčí okrem iného i reakcia ukrajinskej strany na ruskú snahu zvýšiť pre Ukrajinu ceny ropy v roku 1993 „napriek surgutskej dohode“⁵⁵ (sic!). Skutočnosť, že v obchode medzi SR a RF boli minimálne v roku 1994 ceny ropy i plynu dohodnuté na medzištátnej úrovni, je možné vyvodiť i z faktu, že približne až 60 % vzájomnej výmeny pripadlo na štátny obchod a iba 40 % na súkromný obchod, pričom až 76 % ruského exportu na Slovensko predstavoval vývoz ropy a plynu.⁵⁶

Nič na tom nemení fakt, že samotný obchod s „vládnymi“ surovinami bol realizovaný štátnymi, respektíve súkromnými spoločnosťami na jednej i druhej strane. Do konca roku 1994 ruská vláda stanovovala pre domácich producentov vývozné kvóty i povinné kvóty dodávok na domáci trh. Existoval systém tzv. štátnych objednávok, podľa ktorých producenti ropy museli odvádzať k dispozícii vlády väčšinu vlastnej ťažby.⁵⁷ Pre realizáciu na domácom trhu bolo určených až 65 % produkcie. Vzhľadom na nízke ceny na domácom trhu (v marci 1994 predstavovala vnútorná cena ropy v Rusku približne 46 % svetovej ceny a v prípade plynu išlo približne o 28 % svetovej ceny)⁵⁸ sa výrobcovia snažili produkciu vyvážať často rôznymi pokútnymi spôsobmi, obchádzajúc kontrolu štátu za každú cenu. Čierny surovinový biznis prekvital a z Ruska odplávalo niekoľko desiatok miliárd \$. V obchode so surovinami zavládol ťažko kontrolovateľný chaos, ktorý prinútil ruskú vládu zmeniť pravidlá pre rok 1995.

Posledný decembrový deň roku 1994 premiér Černomyrdin podpísal vládny výnos, na základe ktorého sa zrušili vývozné i povinné domáce kvóty. Prístup k terminálom a exportným ropovodom mala určovať osobitná vládna komisia, ochranu domáceho trhu mali zabezpečiť exportné clá na vývoz ropy a plynu.⁵⁹ Export ropy bol i v roku 1995 regulovaný na úrovni medzivládnych dohôd. Ministerstvo pre vonkajšie ekonomické vzťahy RF usporiadalo tendry pre spoločnosti, ktoré sa o export ropy v rámci medzivládnych dohôd uchádzali, pričom exportnou licenciou disponovalo 14 spoločností. Právo na vývoz „vládnej“ ropy do ČR a SR v roku 1995 získali spoločnosti Balkar-Trading a Rosnefteimpex.⁶⁰ Rok 1996 priniesol do obchodovania s ruskými surovinami (ropa, plyn) ďalšiu zásadnú zmenu, ktorá ďalej obmedzila možnosti ruskej vlády regulovať obchod s týmito komoditami.

Bezprostredná príčina prišla tentokrát zvonka. Rusko podpísalo v marci 1996 dohodu s Medzinárodným menovým fondom o poskytnutí trojročného úveru vo výške 10,2 mld. \$. Jednou z podmienok poskytnutia úveru, ktorú stanovil MMF bolo zrušenie exportných ciel na vývoz ropy a zemného plynu, čo by umožnilo liberalizáciu zahraničného obchodu s týmito komoditami, vyvíjalo tlak na zrealizovanie domácich ruských cien i obmedzilo možnosti ruskej vlády využívať suroviny na nátlakovú politiku, minimálne v rámci SNŠ a osobitne vo vzťahu k Ukrajine.⁶¹ Bola dosiahnutá dohoda o tom, že proces odbúravania exportných ciel sa začne realizovať od 1. apríla 1996 a bude ukončený k 1. júlu 1996.⁶² V tomto období začala úmerne proces odbúravania exportných ciel i pohybu svetovej ceny ropy dynamicky rásť cena ruských surovín, ktorá okrem iného významnou mierou prispela k nárastu záporného salda obchodnej bilancie SR v minulom roku...

Obchod s ruskými surovinami bol významne zliberalizovaný, čo samozrejme nemohlo vyhovovať „životným záujmom“ slovenskej ekonomiky. V minulom roku musel Slovnaft niekoľkokrát reagovať na vzniknutú situáciu žiadosťami na MF SR o zvýšenie ceny pohonných hmôt kvôli *nepredpokladanému* rastu cien ropy,⁶³ ktorým bolo prirodzene vyhovené. K prvému zásadnému zvýšeniu cien pohonných hmôt na Slovensku došlo 1. mája, k druhému 1. augusta a k tretiemu 1. októbra 1996.

Aké konkrétne sú teda „jedine akceptovateľné pre nás“, podľa vyjadrenia premiéra, ruské ceny na ropu a zemný plyn? Koľko presne stála ruská ropa pred zrušením exportných

ciel a aká je cena ruskej ropy v súčasnosti, respektíve ako sa vyvíjala, alebo ako sa zrušenie exportných ciel prejavilo na jej cene, monopolný spracovateľ ropy na Slovensku, Slovnaft, a. s., doteraz uspokojivo nevysvetlil. Argumentácia predstaviteľov Slovnaftu pri verejnom odôvodňovaní nevyhnutného zvýšenia cien benzínov a nafty v minulom roku by sa dala zhrnúť nasledovne: Slovnaft nakupuje ruskú ropy za svetové ceny a cena ruskej ropy sa odvíja od ceny ropy Brent na svetových trhoch; príčinou zvýšenia cien pohonných hmôt je trvalý rast svetových cien ropy už od roku 1995;⁶⁴ cena dovážanej ropy z Ruska je síce nižšia ako cena tejto komodity na svetových trhoch, v diskonte je však zohľadnená nižšia kvalita ruskej ropy, avšak napriek tomuto rozdielu kopíruje svetový vývoj.⁶⁵

Z tejto argumentácie vyplýva niekoľko zásadných a nezodpovedaných otázok: Akým spôsobom sa odvodzuje cena ruskej ropy od ceny ropy Brent a prečo práve od tejto ropy, ktorá sa ťaží v Severnom mori, hoci je jasné, že podmienky ťažby v Rusku a Severnom mori sú rozdielne? Čo to znamená konkrétne, je to totožná cena? Ak nie, koľko presne činí rozdiel? Ak je cena ruskej ropy kvôli nižšej kvalite (obsahuje viac síry) nižšia než cena iných druhov ropy na svetovom trhu, o koľko presne?

Podľa informácie S. Hatinu, generálneho riaditeľa Slovnaftu, a. s., bola priemerná cena ropy, za ktorú Slovnaft nakupoval v roku 1995, zhruba 17 \$/barel.⁶⁶ Viedenský sekretariát OPEC zverejnil na začiatku roku 1997 správu, že priemerná cena koša siedmich druhov ropy krajín OPEC v roku 1995 bola 16,86 \$/barel.⁶⁷ Ako je možné, že menej kvalitná ruská ropa, ktorá by mala byť predsa lacnejšia (!), stála v roku 1995 približne rovnako, ak nie viac, ako i kvalitná arabská ropa? Koľko vlastne teda stála ruská ropa v roku 1995? Podľa oficiálnej ruskej štatistiky vyviezlo Rusko v roku 1995 okolo 80 mil. ton ropy do vyspe-
lých krajín – napr. do Írska 26,3 mil. ton v cene 2,8 mld. \$, do Veľkej Británie 15,6 mil. ton za 1,66 mld. \$, do Nemecka 13,4 mil. ton za 1,42 mld. \$ a pod. (okrem uvedených vyspe-
lých krajín Rusko exportovalo ropu ešte do Švajčiarska, do Talianska a na Virgínske ostro-
vy).⁶⁸ Ak prepočítame hodnotu, čiže cenu exportu a množstvo vyvezenej ropy do týchto krajín, vyjde nám priemerná cena 106 \$/1 tona. Ak platí pomer 1 tona ropy = 7,3 barelov ropy,⁶⁹ potom priemerná cena za ruskú ropu, vyjadrená v bareloch, predstavovala približne 14,5 \$/barel. Ako je možné, že Slovnaft nakupoval ruskú ropu v priemere drahšie o takmer 2,5 \$ za barel, než ju v roku 1995 nakupovali v Írsku, vo Veľkej Británii, v Nemecku a pod.?! Zodpovedá oných 2,5 \$ za barel nižšej kvalite ruskej ropy? Ak je to tak, prečo to nie je možné jednoducho povedať?

Ako sa premietlo odbúranie exportných ciel v Rusku do ceny ruskej ropy v priebehu roku 1996? Prečo na jednej strane L. Žitňan, hovorca Slovnaftu, a. s., popiera akýkoľvek súvis medzi týmto faktom a rastom nákladov Slovnaftu na nákup ropy v priebehu minulého roku?⁷⁰ Prečo potom na druhej strane M. Jurčacka, zástupca vedúceho odboru nákupu ropy v Slovnafte, takýto súvis nepriamo pripustil, keď v júli 1996 poskytol informáciu Hospodárskym novinám o tom, že „zrušenie exportných ciel sa zatiaľ na cenách ruskej ropy neprejavilo, pretože kontrakty na dovoz ropy boli uzatvorené ešte v júni“?⁷¹ Ak sa prejavilo v auguste a v ďalších mesiacoch, tak ako konkrétne? Veď predsa Slovnaft nedováža ropu Brent, ale ruskú ropu. Rozhýbanie cien ropy Brent predsa nemohlo spôsobiť odbúranie exportných ciel na vývoz ruskej ropy. Cena ropy Brent sa ešte v júli minulého roku pohybovala pod hranicou 20 \$/barel a v tom istom čase na svetových burzách existoval predpoklad, že cena ropy Brent bude klesať. Januárové kontrakty (1997) s ropou Brent sa v tom čase pohybovali okolo 17,50 \$/barel.⁷² Jednoducho, svetový trh nereagoval na odbúranie exportných ciel v Rusku v júli 1996, hoci k 1. júlu už bol proces zavŕšený. Rusko jednoducho nie je takým exportérom ropy, ktorý by mohol reálne ovplyvniť vývin svetových cien. Skok svetových cien ropy nastal až po vojenskom zásahu USA proti Bagdadu, ktorý bol odpoveďou na intervenciu Iraku v kurdských záležitostiach na severe Iraku v auguste 1996, čo malo za následok odloženie zrušenia embarga OSN na export irackej ropy (600 tisíc barelov denne) výmenou za potraviny. Svetový trh s ropou na túto skutočnosť zareagoval významným nárastom cien v jeseni 1996.⁷³

Jednoducho, zostáva veľa nezodpovedaných otázok: Koľko nás vlastne stojí ruská ropa a aká je jej „svetová“ cena? Na jednej strane pán premiér tvrdí, že „*nie sme pripravení akceptovať iné ceny*“, na druhej strane predstavitelia Slovnafu kontruujú, že ropu od Ruska nakupujeme za svetové ceny, a ako vychádza z uvedených prepočtov, dokonca za ceny vyššie, než sú „svetové“ ceny, a dokonca nielen menej kvalitnej ruskej ropy. Takže, ako je to vlastne?

Podľa informácie Arpáda Demka, generálneho riaditeľa Slovenského plynárenského priemyslu, š. p., jeden kubický meter zemného plynu dovezeného z Ruska až na naše hranice s Ukrajinou nás stojí 2,70 Sk.⁷⁴ Ročne pre vlastnú potrebu dovážame 94 % zemného plynu z Ruska, t. j. približne 5,64 mld. m³. Pritom až 2/3 (približne 3,76 mld. m³) domácej potreby dostávame vo forme tranzitných poplatkov za ročný tranzit ruského plynu cez naše územie⁷⁵ v objeme približne 80 mld. m³, ktoré nám platí ruská strana in natura v približnej hodnote 400 mil. \$⁷⁶ (12,4 mld. Sk). Za zvyšnú 1/3 pre domácu potrebu platíme ruskej strane približne 5 mld. Sk⁷⁷ (asi 161 mil. \$).

Tranzit plynu predstavuje pre SPP najväčší zdroj ziskov, pričom jeho hodnota (asi 400 mil. \$) zodpovedá približne i dlhodobej ročnej miere hrubého zisku SPP, pričom SPP je ďaleko najziskovejším a najprosperujúcejším slovenským podnikom.⁷⁸ Aká konkrétne je výška poplatkov za tranzit plynu, ktoré SPP platí ruská strana, inými slovami, prakticky monopolný vývozca ruského plynu Gazprom? Ako sa výška týchto poplatkov vyvíjala v posledných rokoch s Gazpromom takmer permanentnú vojnu o zvyšovanie poplatkov za tranzit, ktoré boli pôvodne hlboko pod úrovňou svetovej ceny. Ako je to u nás?

Pred rokom 1995 cena tranzitných poplatkov za tranzit ruského plynu cez územie Ukrajiny bola 0,65 \$ za 1000 m³ prepravených na 100 km, neskôr bola zvýšená na 1,75 \$. Priemerná svetová cena za tranzit plynu v roku 1995 bola 2,28 \$ za 1000 m³/100 km, pričom maximálna úroveň ceny sa pohybovala okolo 4,5 \$ za 1000 m³/100 km. Podľa prepočtu ukrajinských expertov, ak by Gazprom platil za tranzit svojho plynu cez ukrajinské územie priemernú svetovú cenu, t. j. 2,28 \$ za 1000 m³/100 km, potom by Ukrajina bola schopná plne pokryť hodnotu svojho ročného importu zemného plynu z Ruska (objem viac než 52 mld. m³), a dokonca by ešte bola zisková vo výške asi 30 mil. \$. Ak by Gazprom platil na úrovni hornej hranice svetových cien za tranzit pri hornej hranici ceny, dokonca pri zachovaní hornej hranice svetovej ceny za plyn (125 \$ za 1000 m³), tak Ukrajina by bola schopná systémom in natura pokryť svoj ročný dovoz plynu z Ruska a ešte k tomu by Gazprom musel doplatiť 2,3 mld. \$ (!).⁷⁹ Na začiatku roku 1996 sa Ukrajina rozhodla dvihnúť cenu tranzitného poplatku na 5,2 \$ za 1000 m³/100 km, pretože vraj svetový štandard tranzitných poplatkov dosahuje už úroveň 8 \$.⁸⁰ Je samozrejme, že dĺžka potrubí určených pre tranzit plynu cez územie Ukrajiny (1 700 km) je neporovnateľne väčšia, než cez územie Slovenska, avšak my predsa nepotrebujeme dovážať z Ruska 52 mld. m³ zemného plynu, ale necelých 6 mld. m³! Aká je dĺžka tranzitných potrubí cez územie Slovenska? Ako sa vyvíja cena tranzitných poplatkov plynu? Na rozdiel od Ukrajiny sme absolútne spokojní s výškou ruských tranzitných poplatkov?

Podľa informácie Viliama Mikuláša, riaditeľa divízie obchodu, ekonomiky a správy SPP, SPP uzatvára dva druhy tranzitných kontraktov, z ktorých plynú poplatky a zisky SPP. Prvý druh kontraktov predstavujú kontrakty s Gazpromom za prepravu plynu k západným odberateľom – tie sa platia in natura. Druhý druh kontraktov predstavujú tzv. priame kontrakty za tranzit plynu s českým Transgazom, s nemeckou VNG, s chorvátskou spoločnosťou INA a so slovinským Geoplynom.⁸¹ Ak tranzitné poplatky Gazpromu idú do domácej spotreby a sú realizované in natura, pričom ešte navyše platíme Gazpromu za 1/3 domácej ročnej spotreby plynu, ak na Slovensku existujú skutočne nereálne nízke domáce ceny za plyn, odkiaľ sa berie relatívne na slovenské pomery vysoký každoročný hrubý zisk SPP? Plynie z druhej formy tranzitných kontraktov s „neruskými“ partnermi, realizovanými v svetových cenách?

Svetová cena na plyn sa v roku 1995 pohybovala v priemere okolo úrovňa 102,5 \$ (od dolnej hranice 80 \$ až po hornú hranicu 125 \$) za 1000 m³ zemného plynu,⁸² čo je približne 0,10 \$/1 m³, približne 3,0 Sk/m³. Ak nám Gazprom predáva zemný plyn približne o 0,30 Sk za 1 m³ lacnejšie, než je priemerná svetová cena, kompenzuje to dostatočne výšku úrovne tranzitných poplatkov? Pre koho je vlastne rusko-slovenský plynový biznis výhodnejší? Prečo „nie sme pripravení akceptovať iné ceny“, ak uvádzaná cena takmer zodpovedá svetovej cene?

Jednoducho, v slovensko-ruskom „surovinovom“ biznise zostáva príliš veľa nezodpovedaných otázok, ktoré by si vyžadovali jednoznačné a konkrétne odpovede, pravda, ak nie sú predmetom obchodného, respektíve „iného“ tajomstva. Do akej miery je tento obchod skutočne „súkromný“ a v akej miere do neho zasahuje „vyšší štátny, respektíve medzištátny“ záujem?

Ruské strategické „obchodno-surovinové“ záujmy

Rusko sa v roku 1995 podieľalo 13 % na výrobe energie vo svete a tento ukazovateľ ho radí hneď na druhé miesto za USA (20 %). Patrí mu v súčasnosti približne 28 % svetovej ťažby zemného plynu, 12 % svetovej ťažby uhlia a 11 % svetovej ťažby ropy. Ropný a plynárenský sektor zostali prakticky jedinými rezortmi bývalého sovietskeho hospodárstva, ktoré prežili kolaps spôsobený rozpadom ZSSR i zánikom centralistického systému riadenia ekonomiky od roku 1991. V roku 1995 Rusko vyviezlo 192 mld. m³ zemného plynu v hodnote 13,4 mld. \$ a 122 mil. ton ropy v hodnote 12,3 mld. \$, čo predstavovalo približne 40 % všetkých príjmov štátu v tvrdej mene v uvedenom období.⁸³

Viac než 90 % ťažby a exportu ruského plynu kontroluje spoločnosť Gazprom, prvýkrát čiastočne sprivatizovaná v roku 1992 (vo vlastníctve štátu zostalo 40 % akcií). V ropnom sektore nebol zachovaný monopol, vznikol asi tucet akciových spoločností (poradie prvých desiatich podľa objemu ťažby ropy v mil. ton v roku 1995: 1. Lukoil – 57,5; 2. Rosneft – 30; 3. Tatneft – 30; 4. Surgutneftegaz – 27; 5. Sidanko – 27; 6. Germes – 25; 7. Jukos – 24; 8. Sinko – 20; 9. Orenburgneftegaz – 15; 10. Kominneft – 14).⁸⁴ Vyššie uvedené spoločnosti patria k najvýznamnejším a najvplyvnejším nielen v súčasnej ruskej ekonomike, ale i politike. Osobitne sa to týka ruského plynárenského monopolu, spoločnosti Gazprom. Jeho bývalý predseda správnej rady V. Černomyrdin sa v decembri 1992 stal predsedom ruskej vlády.⁸⁵

Niet pochyb o tom, že ropno-plynárenské záujmy majú významné slovo pri realizovaní ruskej nielen vnútornej, ale i zahraničnej politiky. Ako sme už spomínali, „nie je celkom jasné, kde sa končí Gazprom a kde sa začína Rusko“.⁸⁶ Súčasný šéf Gazpromu, nástupca V. Černomyrdina na tomto poste, Rem Viachirev, sa v Londýne začiatkom roku 1995 vyjadril nasledovne: „Každý kto príde k moci [v Rusku – pozn. aut.] musí usporiadať svoje vzťahy s Gazpromom, pretože bez Gazpromu nebude môcť usporiadať vôbec nič.“⁸⁷ Toto pravidlo v „robení ruskej politiky“ sa v najbližších desaťročiach nezmení.

Vynikajúce obchodné perspektívy sa črtajú práve pred ruským plynom. Už v súčasnosti kontroluje Gazprom okolo 1/3 európskeho trhu s plynom a predpokladá sa, že jeho podiel na tomto trhu bude i naďalej rásť, pričom najbližších 40 rokov bude jednoznačne dominantným dodávateľom plynu do Európy.⁸⁸ Predpokladá sa, že do roku 2010 vzrastie svetová spotreba zemného plynu o 15 % v porovnaní s rokom 1995 a dosiahne 2 500 mld. m³ ročne.⁸⁹ V samotnej západnej Európe sa predpokladá v uvedenom období vznik plynového deficitu približne 150 mld. m³ ročne, čo bude predstavovať asi 70% nárast spotreby oproti roku 1995. Je to spôsobené predovšetkým tým, že zemný plyn je neporovnateľne ekologickejšie zdrojom energie než ropa, uhlie a pod. Napríklad Európska únia plánuje v budúcnosti zaviesť tzv. energetickú daň na spracovanie ropy vo výške 10 \$/barel, aby bol stimulovaný vývin nových ekologickejších technológií, šetriacich energiu. Inými slovami, vo svetovej energetike bude rásť význam a využívanie plynu na úkor využívania ropy.⁹⁰

Je prirodzené, že Gazprom má obrovský záujem na zvýšení objemov dodávok a exportu plynu. Tomuto cieľu slúžia i dva nové mnohomiliardové projekty výstavby nových plynovodov, ktoré majú pribudnúť k existujúcej centrálnej vetvi vedúcej cez Ukrajinu a Slovensko – severná trasa (už spomínaný projekt Jamal–Európa s predpokladanou kapacitou 83 mld. m³ ročne) a nová južná trasa cez Bulharsko a Grécko do Turecka s predpokladanou kapacitou 29 mld. m³ ročne.⁹¹ Relevantným konkurentom ruského plynu v Európe môže byť iba plyn zo severnej Afriky, ďalej škandinávsky (hlavne nórsky, potom švédsky), nizozemský a čiastočne i britský.⁹²

V súčasnosti prebieha obrovský investičný boj o budúce prerozdelenie trhu – približne po roku 2010 – s plynom v Európe. Konkurentmi sú predovšetkým veľké západné energetické koncerny Societe Generale, Westinghouse, General Electric, ABB (a ďalšie) a ruský Gazprom. Nie bezvýznamným bojiskom je i budúci trh v strednej a východnej Európe (SVE), kde ide predovšetkým o kontrolu tranzitu plynu do rozvinutých krajín západnej Európy a nie zanedbateľná je i budúca spotreba v tejto časti kontinentu. Západné spoločnosti ročne investujú približne okolo 7 mld. \$ priamych a portfóliových investícií do reformy energetického sektora SVE s cieľom hlavne diverzifikovať zdroje a trasy dodávok.⁹³

I pod týmto tlakom sú stredoeurópske krajiny nútené oslabovať ruský plynový monopol v SVE. Najvýraznejšie príklady tohto procesu je možné v súčasnosti pozorovať v Českej republike a v Maďarsku. U našich západných susedov vyvolal búrlivú diskusiu vládny materiál o spôsoboch diverzifikácie dovozu zemného plynu do ČR po roku 1998 s cieľom postupne sa zbaviť závislosti od dodávok ruského plynu.⁹⁴ Už v tomto roku bude podiel Gazpromu na českom trhu s plynom obmedzený približne o 20 %.⁹⁵

Spoločnosť MOL, maďarský monopolný prepravca plynu, uzavrela 19. decembra 1996 dlhodobý kontrakt so spoločnosťou Gaz de France o dodávkach 400 mil. m³ plynu ročne. Okrem Gaz de France začne MOL od roku 1997 nakupovať plyn aj od nemeckého Ruhrgasu. Pritom podiel Gazpromu na maďarskom trhu bol „iba“ 65 %, 35 % domácej potreby zabezpečovala vlastná produkcia. Napriek tomu Maďarsko pristúpilo k ďalšej diverzifikácii dodávok.⁹⁶

U nás sa nielen o problematike diverzifikácie a o zámeroch vlády v tomto smere nedisutuje verejne, ale úplne v tichosti bola podpísaná i ďalšia trojročná dohoda s Gazpromom o dodávkach zemného plynu na začiatku decembra 1996,⁹⁷ ktorá zrejme minimálne do roku 1999 nepredpokladá žiadnu diverzifikáciu dodávok plynu pre Slovensko.

Ruskú ropu nečaká podobná veľkolepá obchodná a „európska“ budúcnosť, než je tomu v prípade ruského plynu. Nielen kvôli vyššie spomenutej tendencii nárastu podielu a významu zemného plynu vo svetovej i európskej energetike. Ďalším podstatným problémom ruskej ropy je vysoký obsah síry (s výnimkou niektorých sibírskych nálezísk), ktorý ju znevýhodňuje na európskom trhu v konkurencii s oveľa kvalitnejšou arabskou ropou alebo ropou, ktorá sa ťaží v oblasti Severného mora. Menej kvalitnú ruskú ropu sú schopné spracovávať iba rafinérie v bývalom východnom bloku, ktoré boli svojho času na ňu prakticky výlučne odkázané.

Zaujímavé je napríklad porovnanie ekologického znečistenia, ktoré vzniká pri spracovávaní ropy v Slovnafte, ktoré je údajne až 5-krát vyššie v porovnaní s rakúskou rafinériou ÖMV v neďalekom Schwechate.⁹⁸ Samozrejme, že rozdiel spočíva i v technologickej úrovni spracovania, avšak nie je možné nebrať do úvahy i kvalitu spracovaného produktu. Kvôli uvedenému faktú má ruská ropa iba veľmi obmedzené možnosti preniknúť vo väčšom množstve do západných rafinérií a nájsť si tak ďalších významných odberateľov. Na európsky trh zamerané ropovody z Ruska (Družba a Družba I) vedú cez Ukrajinu, Bielorusko, Poľsko, Slovensko a končia na území bývalej NDR (Leuna) a v českom Litvínove. Ropovod Adria napája na tento systém Maďarsko a Chorvátsko, ústiac v Rijeku. Napojenie na európsky systém ropovodov zabezpečuje iba prepojenie Ingolstadt–Litvínov, spustené do prevádzky v minulom roku.⁹⁹ V krajinách EÚ sa dovezená ruská ropa nepoužíva prevažne na výrobu ľahkých ropných produktov, čo značne limituje exportné možnosti ruských výrobcov a exportérov.

Dlhodobé záujmy ruských producentov ropy a plynu sa vďaka vyššie uvedeným perspektívam vývinu európskeho trhu a ich uplatnenia na ňom líšia. V prípade Gazpromu ide predovšetkým o elimináciu hrozby, že západní konkurenti získajú kontrolu nad tranzitom ruského plynu do Európy. Obmedzilo by to možnosti budúcej cenotvorby, konkurencieschopnosti i ziskov z predaja plynu (o význame problematiky tranzitných poplatkov sme hovorili vyššie). Inými slovami, najlepšia a najúčinnější kontrola je možná v prípade majetkového vstupu do tých spoločností v SVE, ktoré prevádzkujú tranzitné systémy prepravy plynu a spoločností, ktoré prevádzkujú podzemné zásobníky zemného plynu. Hlavné zásobníky sú strategicky dôležité pre pružnú reakciu na trhu s plynom.

O tom, že sa Gazprom snaží realizovať túto stratégiu, ktorá zodpovedá jeho výsostným záujmom, jednoznačne svedčia ukrajinské skúsenosti. V rámci medzivládnej dohody O princípoch vysporiadania dlhu Ukrajiny za dodávky ruského zemného plynu v roku 1994, podpísanej 18. marca 1995, bola podpísaná i dohoda medzi Ukrgazpromom a Gazpromom o vytvorení rusko-ukrajinskej akciovej spoločnosti uzavretého typu s názvom Gaztranzit. Okrem majetkového podielu Gazpromu na tranzitnom systéme na jej území sa Ukrajina zaviazala vo forme vlastného vkladu do spoločného podniku vniesť svoje najväčšie dva podzemné zásobníky plynu (tzv. Biľče–Volyccko–Uherské a Bohorodčanské). Gazprom už skôr získal do vlastníctva podzemný zásobník v Prikarpatisku (kapacita okolo 18 mld. m³). Platnosť tejto dohody, avšak nie v celom znení (odmietnuté bolo vloženie PZ) zrušil až ukrajinský parlament.

Nasledovala ďalšia ponuka ukrajinskej strany s tým, že by podzemné zásobníky boli zo spoločného podniku vyňaté. Odpoveď Rema Viachireva bola jednoznačná: „*Alternatíva vytvorenia Gaztranzitu bez ukrajinských podzemných zásobníkov nás nezaujíma.*“¹⁰⁰ Podľa vyššie uvedenej dohody sa ukrajinská vláda zaviazala do konca roka 1996 emitovať štátne dlhopisy v nominálnej hodnote 1,4 mld. \$, ktoré budú odovzdané Gazpromu a umiestnené na ruskom kapitálovom trhu. Ich vlastníci budú mať právo zúčastniť sa privatizácie ukrajinských podnikov...¹⁰¹

Niet pochybností o tom, že Gazprom má podobné záujmy i na Slovensku. Už sme spomínali, že slovenská vláda odmietla podpísať v roku 1995 dohodu o vytvorení spoločného plynového domu práve z nechoty pripustiť majetkový podiel Gazpromu na tranzite plynu cez naše územie, čo by znamenalo zníženie ziskov „zlatonosnej sliepky“ slovenskej ekonomiky – SPP, š. p.¹⁰² Rovnako sme už spomínali nie „nerozhorčenú“ reakciu šéfa Gazpromu, keď zamietol predovšetkým z „ekonomických“ dôvodov požiadavku slovenskej vlády o vybudovaní južnej vetvy plynovodu Jamal–Európa cez územie Slovenska mimo iného i tým, že je veľmi problematické rozvíjať spoluprácu medzi súkromnou firmou, akou je Gazprom, a podnikmi, ktoré zostávajú vo vlastníctve štátu (majúc na mysli i slovenský SPP).¹⁰³

Vo vyššie uvedených súvislostiach zákonite vyvstáva i otázka, ktorá pred časom rozbúrila hladinu verejnej mienky na Slovensku: *Kto vlastne sprivatizoval Naftu Gbely, vlastníacu komplex podzemných zásobníkov zemného plynu Láb s uskladňovacou kapacitou 1,7 mld. m³?* Prečo boli pri privatizácii odmietnuté ponuky Gaz de France a rakúskej ÖMV, pripravených zaplatiť oveľa viac, než bola ponuka neznámej a záhadnej Druhej Obchodnej, a. s.? Čo znamená vyjadrenie člena predstavenstva Karola Rakovského, že cesta ďalšieho vývoja Nafta Gbely je „obchodným tajomstvom“?¹⁰⁴

Trochu viac svetla do zámerov Nafta Gbely vnieslo prvé a mimoriadne valné zhromaždenie spoločnosti po privatizácii. Podnik v období 1997–2004 plánuje preinvestovať minimálne 1 mld. Sk predovšetkým do budovania ďalších dvoch podzemných zásobníkov plynu, do ťažby zemného plynu na východnom Slovensku, ale aj do vývozu prieskumných, vrtných a ťažobných kapacít Nafta v Kazachstane.¹⁰⁵

Ruskí producenti ropy sa rovnako tešia podpore ruskej vlády. Vzhľadom na skutočnosť, že pre ruskú ropu je kriticky významné zachovať si staré východné odbytkiská (na rozdiel od ruského plynu) kvôli vyššie spomínanej obmedzenej možnosti uplatniť sa na západných trhoch, je pre ruských producentov rovnako dôležité, aby nedochádzalo v SVE k diverzifi-

kácii zdrojov dodávok, respektíve k prechodu stredoeurópskych a východoeurópskych rafinérií na spracovanie inej než ruskej ropy. Najlepší spôsob, ako ovplyvniť obchodnú politiku starých partnerov v nových podmienkach, je rovnako ako i v prípade plynu, snaha o majetkový podiel v uvedených rafinériách. I v tomto prípade sú maximálne poučné ukrajinské skúsenosti.

V novembri 1993 sa uskutočnili v Moskve rokovania medzi zástupcom premiéra RF A. Šochinom a ministrom ukrajinskej vlády V. Landykom, ktoré mali riešiť problém klesajúcich dodávok ruskej ropy a plynu do Ukrajiny, spôsobené platobnými problémami Ukrajiny. Podľa Šochina bude Rusko odteraz preferovať „netradičné“ spôsoby platenia, vrátane majetkovej účasti ruských dodávateľov ropy v spracovateľských podnikoch iných krajín. Záujem v týchto rokovaníach prejavila ruská strana hlavne o dve z najväčších rafinérií v Európe vôbec, nachádzajúce sa v ukrajinskom Kremenčuku a Lisičansku (spoločná ročná spracovateľská kapacita sa pohybuje v rozmedzí 62–65 mil. ton ropy; pre porovnanie: kapacita Slovnaftu je približne 5–6 mil. ton ročne), a o Charcický potrubný závod. Konkrétne mala záujem o získanie 30–40 % akcií v týchto podnikoch. Osobitný záujem sa týkal predovšetkým rafinérie v Kremenčuku, schopnej spracovávať výlučne iba ropu s vysokým obsahom síry.¹⁰⁶

Najdôležitejším investičným projektom Slovnaftu, a. s., je tzv. komplex EFPA, na ktorý bol získaný úver vo výške 250 mil. \$ od konzorcia bánk, vedeného hlavným aranžérom projektu Citibank International plc., v decembri minulého roka. Tento programový komplex predstavuje kľúčový rozvojový program spoločnosti a je zameraný predovšetkým na zhodnotenie ťažkých ropných frakcií.¹⁰⁷ Realizácia tohto projektu prebieha už niekoľko rokov a jej výsledkom by mala byť premena Slovnaftu na jeden z najvyspelejších petrochemických podnikov v strednej Európe.¹⁰⁸ Inými slovami, Slovnaft zvýši technologickú i ekologickú úroveň spracovania ropy tak, aby sa bol schopný presadiť na západných trhoch i v perspektívnej budúcnosti. Na margo cieľov a prínosov projektu uviedol generálny riaditeľ spoločnosti S. Hatina: „*Napríklad hydrogenáciou ťažkého vykurovacieho oleja 2,5-násobne znížime obsah síry, čím sa o rovnakú hodnotu zníži aj množstvo sírných exhalátov, ktoré sa dostávajú pri jeho spaľovaní do ovzdušia.*“¹⁰⁹

Zákonite sa natíska otázka, či tento investičný program nebude okrem bezpochyby pozitívnych zmien na rast kvality produkcie Slovnaftu a na zvýšenia jej konkurencieschopnosti mať i ďalší „strategický“ dopad. Je to investícia, ktorá pripravuje Slovnaft na pokračujúce spracovanie iba ruskej ropy práve s vysokým obsahom síry... Napriek tomu, že je Slovnaft už prevažne súkromným podnikom, nie sú rozvojové problémy len jeho problémami. Vzhľadom na skutočnosť, že v najbližšej budúcnosti určite nevznikne na Slovensku nová rafinéria, ktorá by mu bola schopná konkurovať, a teda zostane i naďalej prirodzeným monopolom, jeho problémy sú i problémami Slovenska. A medzi problémy „nezávislosti“ Slovenska, z hľadiska zabezpečenia jeho dlhodobých hospodárskych i bezpečnostných záujmov patrí i problém diverzifikácie zdrojov a trás dodávok strategických surovín, vrátane ropy. Nie je preto úplne jedno, akým smerom sa uberá strategický investičný rozvoj Slovnaftu, a. s.

I v tejto súvislosti sa natíska potreba pripomenúť si jednu z posledných otázok, ktoré vraj položil bývalý poslanec F. Gaulieder na „rozlúčkovom“ (pre neho) výjazdovom zasadaní poslaneckého klubu HZDS (17.–19. októbra 1996) na Zelenej Vode v Novom Meste nad Váhom a na ktoré vraj nedostal odpoveď: „*Kto sprivatizoval Naftu Gbely a Slovnaft Bratislava?*“¹¹⁰ Zároveň je potrebné dodať: Sú ukrajinské skúsenosti skutočne výnimočné a neprebíha i u nás podobný proces? Ako konkrétne odpovedá slovenská vláda na vonkajší tlak „energetického“ kapitálu, ktorý v súčasnosti bojuje o prerozdelenie budúcich obrovských trhov v Európe? Ako korešponduje oficiálne deklarovaná slovenská zahraničná politika reálnej slovenskej zahraničnej hospodárskej stratégii a čie záujmy vlastne sleduje?

Slovensko potrebuje „ako soľ“ viac transparentnosti vo všetkom – v domácej i zahraničnej politike, rovnako ako i v domácej *hospodárskej* politike (hlavne čo sa týka procesu pri-

vatizácie), i zahraničnej *hospodárskej stratégie* (týka sa to predovšetkým našich hospodárskych vzťahov s Ruskou federáciou). Posledné i naďalej skrývajú viac *strategických* otázok ako odpovedí.

¹ Sme, 30. decembra 1996, s. 6. (Zdroj: The Economist.)

² Pozri Kasalovský, P.: Objavovanie objaveného. Hospodárske noviny, 30. septembra 1996, s. 1.

³ Pozri Hospodárske noviny, 8. januára 1996, s. 2.

⁴ Pre porovnanie s ČR pozri napr. Bartl, J.: Je český exportný neúspech naozaj neúspechom? Národná obroda, 7. februára 1996, s. 13.

⁵ Pozri napr. správu o druhom zo série Rozhovorov o demokracii (účastníci: J. Ducký, B. Schmognerová). Trend, 40/1996, s. 1A.

⁶ Pozri Tokárová, L.: Inkasujeme za tranzit i export. Hospodárske noviny, 30. decembra 1996, s. 1.

⁷ V približne rovnakej hodnote sme v minulom roku doviezli z Ruska leteckú techniku v rámci deblokácie starého federálneho dlhu. Pozri napr. Sandter, J.: Obchod s Ruskom nevyhnutnosťou. Interview pre Pravdu pripravil Ján Puchovský, 16. októbra 1996, s. 10.

⁸ Ku koncu novembra 1996 pasívum v obchode s Ruskom dosiahlo 42,8 mld. Sk z celkového obchodného pasíva vo výške 48,8 mld. Sk. Pozri Hospodárske noviny, 8. januára 1996, s. 2. Inými slovami, podieľalo sa už 87 % (!) na celkovom zápornom salde obchodnej bilancie zahraničného obchodu za 11 mesiacov minulého roka.

⁹ Pozri napr. Národná obroda, 5. septembra 1996, s. 1, 2.

¹⁰ Podstupka, I.: Hľadiť na vzdialenejší horizont. Pravda, 3. septembra 1996, s. 6.

¹¹ Pozri Žitňanský, R.: Problémy sa riešia po ich prepuknutí. Sme, 10. septembra 1996, s. 4.

¹² Pozri napr. Žitňanský, R.: Mentálny rozdiel. Sme, 16. decembra 1996, s. 4.

¹³ Pozri Hospodárske noviny, 4. decembra 1996, s. 2.

¹⁴ Tamže.

¹⁵ Podstupka, I.: cit. dielo.

¹⁶ Pozri Kosorín, F.: Ako eliminovať schodok obchodnej bilancie? (II). Hospodárske noviny, 11. decembra 1996, s. 6.

¹⁷ Sme, 27. septembra 1996, s. 3.

¹⁸ Bližšie pozri autorovu štúdiu Slepý pragmatizmus slovenskej východnej politiky. Štúdie k medzinárodným otázkam A01. Výskumné centrum Slovenskej spoločnosti pre zahraničnú politiku, Bratislava 1996.

¹⁹ Pozri Národná obroda, 18. decembra 1996, s. 2.

²⁰ Cit. podľa Akino, Y., Smith Albion, A.: Russia – Ukraine – Visegrad Four: the Kozyrev Doctrine in Action. European Studies Center, Institute for EastWest Studies. New York, Prague 1993, s. 11; uvedené podľa BBC Summary of World Broadcast (BBC SWB), 27. september 1993.

²¹ Národná obroda, 19. apríl 1991.

²² Denný Telegraf, 8. október 1992.

²³ Pravda, 24. marec 1993.

²⁴ Bližšie pozri spomínanú autorovu štúdiu Slepý pragmatizmus slovenskej východnej politiky, časť I, s. 12–20.

²⁵ Pravda, 24. august 1996.

²⁶ Pozri Alexejev, F.: Cez Slovensko vetva nepovedie. Informácia o rozhovore so šéfom Gazpromu Remom Viachirevom. Pravda, 24. apríl 1995, s. 13.

²⁷ Pozri napr. informáciu o rozhovore, ktorý poskytol veľvyslanec RF S. Jastržemskij slovenskej tlači po októbrových rokovaniach vládnych delegácií v Moskve. Pravda, 10. november 1995, s. 1, 2. O výstavbe „piatej“ rúry pozri napr. Husár, J.: Inteligentný ježko v potrubí. Slovenská Republika, 19. október 1995, s. 3.

²⁸ Pozri napr. Rabayová, Z.: Slovenský plynárenský priemysel má záujem o uzavretie dlhodobých zmlúv s ruským Gazpromom. Trend, 18. decembra 1996, s. 3B.

²⁹ Pozri Duduc, V.: Obchod treba zbaviť politických predsudkov. Národná obroda, 8. marec 1995, s. 5.

³⁰ Alexejev, F.: cit. dielo.

³¹ Pozri Rabayová, Z.: Gazprom netají záujem o založenie rusko-slovenského plynárenského domu. Trend, 18. decembra 1996, s. 2A.

³² Pozri Rabay, L.: Malý háčik veľkých ambícií. Pravda, 25. marec 1993, s. 2.

³³ Pozri Taranov, V.: Zrod Prvej česko-ruskej banky. Hospodárske noviny, 30. decembra 1996, s. 1, 6.

³⁴ Hospodárske noviny, 6. septembra 1996, s. 2.

³⁵ Pozri Duduc, V.: cit. dielo.

³⁶ Pozri Ruský návrh posudzujú hospodárske rezorty. Pravda, 20. septembra 1995, s. 1, 12.

³⁷ Tamže.

³⁸ Pozri napr. Mikloš, I.: Od Sovietskeho zväzu do Ruska. Domino efekt, 45/1995, s. 2. Minister financií S. Kozlík neskôr poprel informáciu tlačových agentúr o tom, že hovoril v Moskve o colnej únii, hovoril vraj iba o zóne voľného obchodu.

³⁹ Ostatne, vôbec nie je jasné, obrazne povedané, „kde sa končí Gazprom a kde sa vlastne začína Rusko“. Pozri Rutland, P.: Russia's Natural Gas Leviathan. Transition, Vol. 2, No. 9, 3 May 1996, s. 12.

⁴⁰ Pozri Pravda, 13. marca 1996, s. 2.

- ⁴¹ Bližšie pozri vyššie spomínanú autorovu štúdiu Slepý pragmatizmus slovenskej východnej politiky.
- ⁴² Národná obroda, 6. septembra 1996, s. 1.
- ⁴³ Pozri Hospodárske noviny, 7. októbra 1996, s. 2.
- ⁴⁴ Pozri tamže.
- ⁴⁵ Práca, 25. novembra 1996, s. 1, 2.
- ⁴⁶ Pozri tamže.
- ⁴⁷ Pozri Národná obroda, 25. novembra 1996, s. 1, 2.
- ⁴⁸ O „exportných“ dôsledkoch vypovedania Asociačnej dohody s EÚ pre slovenských výrobcov pozri napr. Švec, J.: Čo stratí SR výpoveďou Asociačnej dohody s EÚ? Sme, 30. decembra 1996; Sme, 31. decembra 1996.
- ⁴⁹ Hospodárske noviny, 6. septembra 1996, s. 2.
- ⁵⁰ Pozri Tokárová, L.: cit. dielo, s. 1, 4.
- ⁵¹ Pozri napr. Trend top '96, s. 19.
- ⁵² Spomedzi transformujúcich sa krajín malo iba Slovinsko v uvedenom období vyšší podiel exportu na tvorbe HDP, približne 63 %.
- ⁵³ Pozri Národná obroda, 10. septembra 1996, s. 5.
- ⁵⁴ Jastržemskij, S.: Po ochladiení a ilúziách. Interview zaznamenal B. Pánik. Národná obroda, 31. august 1993, s. 5.
- ⁵⁵ Pozri Smolansky, O. S.: Ukraine's Quest for Independence: The Fuel Factor. In: Europe-Asia Studies, Vol. 47, No. 1, 1995, s. 80.
- ⁵⁶ Pozri Nezavisimaja gazeta, 14. februára 1995, s. 1.
- ⁵⁷ Pozri Toplivno-energetickij kompleks Rossiji. Statistika razvala. In: Mirovaja ekonomika i meždunarodnyje otnošenija, 8-9/1994, s. 199.
- ⁵⁸ Pozri tamže, s. 201.
- ⁵⁹ Pozri napr. Sme, 10. januára 1995, s. VIII – Rusko schválilo nový zákon o vývoze ropy.
- ⁶⁰ Pozri Hirman, K.: Opakovaniu problémov s dodávkami surovín z Ruska zabráni len diverzifikácia ich dovozu. Trend, 8. februára 1995, s. 7A.
- ⁶¹ Príklady takejto nátlakovej „surovinovej“ politiky v rámci SNS pozri napr. Smolansky, O. S.: cit. dielo. Pozri tiež Markus, U.: Energy Crisis Spurs Ukraine and Belarus To Seek Help Abroad. In: Transition, Vol. 2, No. 9, 3 May 1996, s. 14-18.
- ⁶² Pozri napr. Pravda, 27. marca 1996, príloha Ekonomika plus, s. 1; Sme, 28. marca 1996, s. 7 a pod. Ide o druhú najväčšiu pôžičku MMF vôbec, väčšia bola poskytnutá už len Mexiku v roku 1995 vo výške 17,8 mld. \$.
- ⁶³ Pozri napr. interview, ktoré poskytol Hospodárskym novinám predseda predstavenstva a generálny riaditeľ Slovnafu, a. s., S. Hatina. Hospodárske noviny, 22. augusta 1996, s. 1, 5.
- ⁶⁴ Pozri napr. Slovenský Profit, 32/1996, s. 2; Slovenský Profit, 34/1996, s. 2 a pod.
- ⁶⁵ Informáciu S. Hatinu na tlačovej konferencii v októbri 1996 pozri Hajko, J.: Napriek ďalšiemu zvýšeniu cien pohonných hmôt Slovnaf pravdepodobne nedosiahne plánovaný zisk. Trend, 30. októbra 1996, s. 3B.
- ⁶⁶ Pozri tamže.
- ⁶⁷ Pozri Sme, 9. januára 1997, s. 11.
- ⁶⁸ Pozri Starostin, A.: Ukrajinskij neftegazovij pasians. In: Finansovye riski, 2/1996, s. 13-16.
- ⁶⁹ Pozri napr. Smolensky, O. S.: cit. dielo, s. 87.
- ⁷⁰ Pozri reakciu hovorca Slovnafu, a. s., na článok R. Matejoviča, Mečiara podrazila Moskva, publikovanú pod názvom Ak Mečiara podrazila Moskva. Slovenský Profit, 34/1996, s. 2.
- ⁷¹ Hospodárske noviny, 10. júla 1996, s. 2.
- ⁷² Pozri Hospodárske noviny za mesiac júl 1996, rubriku Svetové komoditné trhy.
- ⁷³ Pozri napr. Poláčková, L.: Ropa – najfrekvencovanejšie slovo po dvoch ďalších „vyšisťovacích“ bombardovaniach. Národná obroda, 5. septembra 1996, s. 6, 9.
- ⁷⁴ Interview pre Národnú obrodu pozri Národná obroda, 3. apríla 1996.
- ⁷⁵ Pozri Tokárová, L.: cit. dielo, s. 1, 6.
- ⁷⁶ Pozri napr. informáciu, ktorú poskytol obchodný radca RF na Slovensku, Jurij Zelenskij. Národná obroda, 11. januára 1997, s. 1.
- ⁷⁷ Pozri Rabayová, Z.: cit. dielo, s. 3B.
- ⁷⁸ Pozri napr. Trend top '95, Trend top '96. Iba pre dva slovenské subjekty (NBS a SPP, š. p.) sú stanovené tzv. mimoriadne odvody do štátneho rozpočtu, a to vo výške viac než 1 mld. Sk ročne.
- ⁷⁹ Pozri Safiulin, J., Macko, T.: Vyrobnictvo i spožyvanňa Ukrajinu pryrodnoho hazu. In: Zbirnyk dovidkovo-analytýchnych materijaliv, No 2, lystopad 1995, s. 16-19.
- ⁸⁰ Pozri Národná obroda, 8. marca 1996, s. 3.
- ⁸¹ Pozri Rabayová, Z.: cit. dielo, s. 3B.
- ⁸² Pozri tamže, s. 18.
- ⁸³ Pozri Rutland, P.: Russia's Energy Empire Under Strain. In: Transition, Vol. 2, No. 9, 3 May 1996, s. 6-7.
- ⁸⁴ Pozri Starostin, A.: cit. dielo, s. 16.
- ⁸⁵ Viktor Černomyrdin bol v rokoch 1985-1989 ministrom ropného a plynárenského priemyslu ZSSR. V roku 1989 sa uskutočnila reorganizácia ministerstva, na základe ktorej vznikol Štátny plynárenský koncern (Gazprom) a V. Černomyrdin sa stal predsedom jeho správnej rady. Akciová spoločnosť RAO Gazprom (Ruská akciová spoločnosť) vznikla na základe dekrétu prezidenta Jelcina č. 1333 z 5. novembra 1992. O mesiac neskôr, v decembri 1992 sa Černomyrdin stal premiérom ruskej vlády.

- ⁸⁶ Rutland, P.: *Russia's Natural Gas Leviathan*, cit. dielo, s. 12.
- ⁸⁷ Tamže, s. 13. (Zdroj: ITAR-TASS, 29. marca 1996.)
- ⁸⁸ Pozri Zelenka, R.: Bojisko o plyn. *Sme*, 3. decembra 1996, s. 4. (Zdroj: *Mladá fronta Dnes*, 2. decembra 1996.)
- ⁸⁹ Pozri Safiulin, J., Macko, T.: cit. dielo, s. 16.
- ⁹⁰ Pozri Sejfufmulukov, I.: Mirovyj rynek nefti. In: *Mirovaja ekonomika i meždunarodnyje otnošenija*, 6/1994, s. 104–105.
- ⁹¹ Pozri Robinson, A.: Oživené nádeje po studenej vojne. *Slovenský Profit*, 42/1996, s. 16. (Zdroj: *Financial Times*.)
- ⁹² V roku 1998 sa predpokladá ukončenie výstavby plynovodu z Veľkej Británie na európsky kontinent. Pozri *Národná obroda*, 2. marca 1996, s. 7. Účelom tohto plynovodu s prepravnou kapacitou 20 mld. m³ ročne je však viac prepojenie britskej plynovej siete s európskou, než to aby sa Veľká Británia mohla stať významnejším dodávateľom plynu do Európy.
- ⁹³ Pozri Starostin, A.: Risk pereraspredelenija eksporta. In: *Finansovyje riski*, 1/1996, s. 15.
- ⁹⁴ Pozri Janík, B.: Česká republika sa chce zbaviť závislosti od Ruska. *Národná obroda*, 20. novembra 1996, s. 6.
- ⁹⁵ Pozri Zelenka, R.: cit. dielo.
- ⁹⁶ Pozri *Národná obroda*, 20. decembra 1996, s. 6.
- ⁹⁷ Pozri Rabayová, Z.: cit. dielo, s. 3B.
- ⁹⁸ Pozri Fídr muc, J.: Slovnaft na ceste k uplatneniu nových komparatívnych výhod. *Práca*, 2. apríla 1996, s. 13.
- ⁹⁹ Pozri napr. Ropovod Ingolstadt je v prevádzke. *Sme*, 27. marca 1996, s. 11.
- ¹⁰⁰ Jeremenko, A.: Ispozovaniye gaza Ukrajinoj v 1995 godu i perspektivy jego priobretenija v 1996 godu. In: *Finansovyje riski*, 1/1996, s. 11.
- ¹⁰¹ Pozri *Sučasnyj stan palyvno-enerhetyčnych resursiv Ukrainy*, Kyjiv 1996, s. 15.
- ¹⁰² Pozri Rabayová, Z.: cit. dielo, s. 2A.
- ¹⁰³ Pozri Alexejev, F.: cit. dielo.
- ¹⁰⁴ Pozri napr. O Naftě Gbely: Čudný predaj. *Sme*, 21. novembra 1996, s. 6. (Zdroj: *Business Central Europe*.)
- ¹⁰⁵ Pozri *Hospodárske noviny*, 5. decembra 1996, s. 2.
- ¹⁰⁶ Pozri Smolansky, O. S.: cit. dielo, s. 82–83.
- ¹⁰⁷ Pozri napr. *Hospodárske noviny*, 25. augusta 1996, s. 2. Pozri tiež *Národná obroda*, 21. decembra 1996, s. 2 a pod.
- ¹⁰⁸ Pozri Fídr muc, J.: cit. dielo, s. 13.
- ¹⁰⁹ Interview pre *Hospodárske noviny*, 22. augusta 1996, s. 1, 5.
- ¹¹⁰ Hutňan, M.: F. Gaulieder o dôvodoch odchodu z poslaneckého klubu HZDS. Poslednou kvapkou boli nezodpovedané otázky ohľadom privatizácie Nafty Gbely a Slovnafu Bratislava. *Národná obroda*, 16. decembra 1996, s. 1.